PRIVATE INVESTITIONEN IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN IN DER NACHKRIEGSZEIT

Dissertation
zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
vorgelegt der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

von

Gyula Kecskés

aus Malomsok (Ungarn)

1963

1965

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546021_0011

UNIVERSITEITSBIBLIOTHEEK - LEIDEN -

PRIVATE INVESTITIONEN IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN IN DER NACHKRIEGSZEIT

Dissertation
zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
vorgelegt der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

von
Gyula Kecskés
aus Malomsok (Ungarn)

Fotostelle der Bibliothek des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
1965

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät

auf Antrag der Herren

Prof. Dr. G. Bombach und Prof. Dr. E. Salin

Basel, den 15. Juni 1963

Prof. Dr. R. Stamm

Dekan

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Einleitung	1
Erster Teil: Probleme der privaten Entwicklungshilfe	
I. Kapitel: Die Entwicklungsländer	6
1. Begriffe und Definitionen	6
2. Stellung und Funktion der Entwicklungsländer in der heutigen Weltwirtschaft	12
II. Kapitel: Westliche und östliche Entwicklungshilfe	15
1. Problematik der Entwicklungshilfe	15
2. Aufgabe und Sinn der westlichen Entwicklungshilfe	16
3. Entwicklungshilfe des Ostens	19
III.Kapitel: Staatliche, private und technische Entwicklungshilfe	28
1. Staatliche Kapitalhilfe	28
2. Technische Hilfe	32
3. Private Investitionen	39
4. Tendenzen des privaten Kapitalexportes nach Entwicklungsländern	47
5. Private Entwicklungsinvestitionen der OECD-Mitgliedstaaten	51
IV.Kapitel: Internationale, nationale und private Finanzierungsinstitute im Dienste der privaten Investitionsförderung	56
1. Die Weltbank (IBRD)	56
2. International Finance Corporation (IFC)	58
3. International Development Association (IDA)	62
4. Die Bedeutung der internationalen Finanzinstitute	64
5. Regionale, staatliche und private Institutionen für Export- und Investitionsförderung nach Entwicklungsländern	67

Zweiter Teil: Methodische und praktische Fragen der privaten Investitionen in Entwicklungsländern

V. Kapitel: Kriterien und Phasen der privaten Investitionsforschung 74

1. Einleitung 74

a. Motiv des privaten Kapitalexports 75

b. Probleme und Kriterien der privaten Investitionen in Entwicklungsländern 76

c. Fragen der Ausbildung und des Managements 81

d. Notwendigkeit und Durchführung einer Investitionsforschung 84

2. Nicht-ökonomische Faktoren 86

a. Geographisch-physikalische Merkmale 86

b. Klimatische Verhältnisse 86

c. Bevölkerung und Beschäftigung 87

d. Soziologische Faktoren 87

e. Politische Einstellung und Entwicklungstendenzen 88

f. Wirtschaftspolitische Ausrichtung 89

3. Oekonomische Kriterien 90

a. Volkseinkommen 90

b. Allgemeine Wirtschaftslage 90

c. Zahlungsbilanz 92

d. Aussenhandel 92

e. Umfang der Auslandhilfe 92

f. Private Auslandsinvestitionen und ihre Trends 93

g. Einstellung zum privaten ausländischen Kapital 93

h. Ausländische Beteiligung an Inlandfirmen 94

4. Institutioneller Aufbau (Gesetzgebung, Zoll, Steuer) 94

a. Struktur der Regierung und Administration 95

b. Bank- und Kreditsystem, Wirtschaftsorganisationen 95

c. Genehmigungspflicht bei Firmengründungen 96

d. Arbeits- und Sozialgesetzgebung: Arbeitslöhne 96

e. Steuern 97

f. Zoll 99

g. Abschreibungen 99

h. Transferbedingungen 100

i. Schutz gegen Verstaatlichung 100

Exkurs : Betriebswirtschaftliche Aspekte 100

VI.Kapitel: Schutz der privaten Investitionen in Entwicklungsländern 102

1. Risiken 102

2. Nationale Investitionsrisikogarantien 104

3. Bilaterale Abkommen über Kapitalschutz 107

4. Kapitalschutzgesetze der Entwicklungsländer 109

5. Multilateraler Investitionsschutz 111

6. Frage der Einführung der Investitionsrisikogarantie in der Schweiz 120

Dritter Teil: Der private Beitrag der Schweiz zur Entwicklungsfinanzierung

VII.Kapitel: Fragen des privaten schweizerischen Kapitalexports nach Entwicklungsländern 126

1. Allgemeine Zusammenhänge 126

2. Formen der schweizerischen und ausländischen Privatinvestitionen in Entwicklungsländern 132

a. Effektenanlage (portfolio investment) 132

b. Direktinvestitionen 135

c. Lizenzen und technische Hilfe 138

d. Partnerschaftsunternehmen 140

e. Gemeinschafts- oder Konsortialfinanzierung 143

3. Grösse und Verteilung der schweizerischen Privatinvestitionen 145

a. Grösse 145

b. Geographische Verteilung 148

c. Investitionspolitik 150

4. Die technische Hilfe der schweizerischen Privatwirtschaft 153

a. Bauwesen 155

b. Versicherung 155

c. Chemische Industrie 156

d. Uhrenindustrie 158

e. Landwirtschaft 160

A. Landwirtschaftliches Genossenschaftswesen 160

B. Landwirtschaftliches Ausbildungszentrum 161

C. Landwirtschaftliche und berufliche Ausbildungszentren 162

Uebrige Projekte 165

Schlusswort 168

Literatur-Verzeichnis

a. Bücher und Aufsätze 173

b. Zeitschriften, Zeitungen 181

Tabellen

I : Durchschnittlich jährliches Volkseinkommen pro Kopf der Bevölkerung 11

II : Die Verteilung der Ostblock-Kredite 23

III : Vergleich der amerikanischen und chinesisch-sowjetischen Hilfe an ausgewählte Entwicklungsländer 24

IV : Der private Kapitalaufwand der OECD-Länder für Entwicklungsländer und multilaterale Institutionen im Jahre 1960 55

V : Führende regionale, staatliche und private Organisationen, die zu der wirtschaftlichen Förderung der Entwicklungsländer beitragen 69

VI : Verteilung der in der Schweiz aufgelegten Obligationenanleihen zugunsten von Entwicklungsländern und internationalen Organisationen in der Periode 1956-1961 134

EINLEITUNG

Das Aufkommen neuer Staaten - der sogenannten Entwicklungsländer - als Folge von wirtschaftlichen und politischen Wandlungen brachte zahlreiche neue Probleme mit sich. Auch die private Wirtschaft muss sich mit solchen Fragen auseinandersetzen, sollen bezüglich der Entwicklungshilfe Rückschläge, Fehler und Fehlinvestitionen vermieden werden.

Die meisten Fehler auf dem Gebiete der Entwicklungshilfe - insbesondere die Kapitalhilfe - sind eine Folge mangelhafter Kenntnis und Fehlschätzungen der tatsächlichen Situation in den Entwicklungsländern. Zur besseren Gestaltung des privaten Entwicklungsbeitrages kann auch die Wirtschaftsforschung wesentlich beitragen, indem sie mit ihrer Analyse die Zusammenhänge und Probleme aufdeckt und neue Methoden und Möglichkeiten aufzeigt.

Um Missverständnisse zu vermeiden, sollen vorerst einige grundlegende Begriffe definiert werden.

Unter Kapital verstehen wir nach Preiser Geld für Investitionszwecke [1]. Kapital ist also eindeutig ein Begriff der monetären Sphäre, klar abgegrenzt gegenüber dem güterwirtschaftlichen Begriff Realkapital. Beide Begriffe gehören insofern zusammen, als sie zwei

---

1) E. Preiser: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik. "Der Kapitalexport und die neuere Theorie", Jahr. 1953, Bd. 165, S. 241-262.

Seiten des Investitionsprozesses verkörpern. Nach Guth [1] erscheint es daher irreführend, von einer "güterwirtschaftlichen" und einer "finanziellen" Betrachtungsweise des Kapitalexportes zu sprechen. [2]

Unter privatem Kapitalexport nach Entwicklungsländern verstehen wir eine Kaufkraftübertragung für Investitionszwecke [3] an diese Länder, die in unserem Falle im Ankauf von ausländischen Wertpapieren, Anleihetransaktionen, bei der private Gesellschaften oder Personen Anleihegeber sind, weiter in der Gründung von Geschäftsunternehmungen, Beteiligungen, Finanzierungen und in technischem Beistand besteht. Die vorliegende Arbeit beschränkt sich lediglich auf die Behandlung der langfristigen Kapitalanlagen, wobei es sich um verschiedene Arten der Direktinvestitionen und Portefeuille-Anlagen handelt.

Infolge der Verflechtung des privaten Kapitalexports nach Entwicklungsländern und der Entwicklungshilfe scheint eine weitere Unterscheidung angebracht zu sein. Privater Kapitalexport ist, gegenüber bilateraler staatlicher oder multilateraler internationaler Kapitalhilfe - die meistens zur Stützung der Währung oder zur Infra-

---

1) W. Guth: Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Kyklos Verlag, Basel, 1957, S.8

2) Bei den Direktinvestitionen fallen praktisch Kapitalexport und Kapitalgüterexport in vielen Fällen zusammen, so z.B. wenn ein Beteiligungserwerb im Wege der Einbringung von Sacheinlagen erfolgt. Das alles sind Gründe für die häufigen Verwechslungen von Kapitalexport und Kapitalgüterexport. (Guth a.a.O., S.9).

3) M.Mihalyi und P.Quitner: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Bd.II, I-Z; Fritz Knapp Verlag, Frankfurt a.M., 1957, S.872

strukturverbesserung gewährt wird - ein kommerzieller Kapitalexport, der nach Rationalität und Gewinn orientiert ist. Abgesehen davon tragen die privaten Investitionen - die im Hinblick auf die besonderen politisch-wirtschaftlichen Risiken in den jungen Staaten von den meisten Industrieländern staatliche Subventionen und Garantien erhalten - zur Hebung des Lebensstandards und zum wirtschaftlichen Wachstum des betreffenden Entwicklungslandes bei. In diesem Sinne können die privaten Investitionen in unentwickelten Gebieten als Entwicklungshilfe betrachtet werden.

Ueber den staatlichen Kapitalexport sind schon zahlreiche Studien erschienen, die diesen Fragenkomplex hauptsächlich vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt aus untersuchten. Der Verfasser beabsichtigt mit dieser Arbeit eine Lücke zu füllen, indem er die mit privaten Investitionen in Entwicklungsländern zusammenhängenden Probleme in volkswirtschaftlichem Rahmen, in erster Linie aber aus der Sicht des privaten Unternehmers, behandelt. Dabei wurde nicht die Ausarbeitung einer "Lösung" oder eines "Rezepts" angestrebt, da hinsichtlich der Vielfältigkeit und Komplexität der wirtschaftlichen Probleme der unentwickelten Gebiete diese doch nicht der Wirklichkeit entsprechen. Es erscheint angebracht, von der ausführlichen Behandlung der aufgeworfenen Fragen im Rahmen dieser Arbeit abzusehen, da dies den Ueberblick der gesamten Problematik erschweren würde.

Ausser der Behandlung der allgemeinen Problematik (erster Teil), der methodischen Fragen und dem Schutz der Kapitalanlagen (zweiter Teil) soll im dritten Teil den Problemen der privaten

schweizerischen Investitionen der Nachkriegsperiode besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Die Notwendigkeit einer diesbezüglichen Forschungsarbeit wurde unter anderem auch an der "International Industrial Conference" in San Francisco betont, an der Unternehmer sowohl aus Industrie- als auch aus Entwicklungsländern teilnahmen. "Man kann wohl sagen", erklärte ein Teilnehmer, "dass der Haupteindruck dieser Diskussionen darin bestand, wie wenig wir eigentlich über dieses Problem wissen. Es bedarf noch unerhört viel an Untersuchungen, Kontakten und Diskussionen, bevor man diese Probleme richtig erfasst hat". [1)]

---

1) Lars-Erik Thunholm: Wirtschaftliche Entwicklungsprobleme - international gesehen. Skandinaviska Banken; Vierteljahresbericht, Jahrg. 43, Nr. 1, 1962, S. 4

Erster Teil :

PROBLEME DER PRIVATEN ENTWICKLUNGSHILFE

I. Kapitel: Die Entwicklungsländer

1. Begriffe und Definitionen

Die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung unterentwickelter Länder bildet die Aufgabe unserer Zeit, die - nach R. Behrendt - von der zukünftigen Generation als "Beginn der Auflösung der internationalen Hierarchie, Beginn der internationalen Demokratisierung der Welt durch Emanzipation der wirtschaftlich und politisch kolonialen Gebiete" charakterisiert wird. [1)]

Das Ende des Kolonialzeitalters bahnte sich schon in der Zeit nach dem Ersten Weltkrieg an. Damals begannen sich in den Kolonialgebieten die Einflüsse der in den Mutterländern seit langem herangereiften politischen Ideen und Ideologien bemerkbar zu machen. Die Anwesenheit und der "demonstration effect" [2)] der Europäer, das Wachstum des Wissens [3)] wie auch die starke Entwicklung der kolonialen Wirtschaften während des Zweiten Weltkrieges, haben den Drang nach politischer und wirtschaftlicher Selbständigkeit nur verstärkt. Diese Entwicklung führte dann nach 1945 zu jener Kettenreaktion, in deren Verlauf eine ganze Reihe ehemaliger Kolonialländer ihre Unabhängigkeit errungen haben. Die neu entstandenen Staaten

---

1) Richard F. Behrendt: Die wirtschaftliche und soziale Revolution in den unterentwickelten Ländern. Lang & Cie., Bern, 1959, S. 3.

2) Darunter versteht Rostow die Wirkung, die durch das technische, wirtschaftliche und kulturelle Potential der entwickelten Industriegesellschaften auf unterentwickelte Gebiete ausgeübt wird.

3) Arthur W. Lewis: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Kyklos Verlag, Basel, 1957, S. 180.

werden unter dem Begriff "Entwicklungsländer" [1] zusammengefasst. Diese wirtschaftlich unterentwickelten Gebiete benötigen die Hilfe der Industrieländer, um die Probleme ihrer wirtschaftlichen Entwicklung lösen und die Hebung des Lebensstandards herbeiführen zu können. Der besseren Gestaltung dieser Hilfeleistung wegen ist es für die wirtschaftlich entwickelten Länder notwendig, die grundlegenden Merkmale dieser neu entwickelten Staaten aufzuzeigen.

Welchen Ländern soll geholfen werden, oder mit anderen Worten: Was verstehen wir unter einem Entwicklungsland? Die wichtigsten Kriterien eines Entwicklungslandes sind die folgenden:

a) rascher Bevölkerungszuwachs,

b) Primat der Landwirtschaft,

c) rückständiges Erziehungswesen,

d) Lokalmärkte und Fehlen einer Geldwirtschaft,

---

1) Der Begriff "underdeveloped country" kommt aus dem amerikanischen Sprachgebrauch. Er ist in mancher Hinsicht Ausdruck des amerikanischen Produktivitätsdenkens, das nur einen ökonomischen Entwicklungsmasstab kennt. Beim deutschen Sprachgebrauch handelt es sich meistens um eine reine Uebersetzung dieser Begriffe. (Beitrag von B. M. Niculescu "Under-Developed, Backward or Low Income?", The Economic Journal, Bd. 65, September 1955, S. 546).

Andererseits wird behauptet, dass der Begriff "Entwicklungsländer" heute im deutschen Sprachgebrauch aus Gründen der Höflichkeit der Bezeichnung "unterentwickelte Länder" vorgezogen wird. (Heinz Portmann: Die Weltbank als Kapitalleitstelle für Entwicklungsländer, P. G. Keller, Winterthur, 1961, S. 7).

Einen weiteren Beitrag zur terminologischen Streitfrage liefert R. F. Behrendt: Was ist wirtschaftlich unterentwickelt? Die wirtschaftliche Integration der Entwicklungsländer. Schriftenreihe der Stiftung "Im Grüene", Bd. 20, Zürich-Rüschlikon, 1961, S. 14.

e) Monokulturen, die auf einige wenige Erzeugnisse ausgerichtet sind,

f) rückständige Infrastruktur; Mangel an öffentlichen Einrichtungen; Fehlen eines leistungsfähigen Strassen- und Transportnetzes,

g) relativ hoher Anteil der Exporterlöse am Geldeinkommen, der durch Preisschwankungen der Roh- oder Nahrungsstoffe auf den Weltmärkten ungünstig beeinflusst wird,

h) niedrige Ersparnis- und Investitionsquote [1)],

i) niedrige Arbeitsproduktivität und Kapitalintensität,

j) niedriges Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung [2)],

k) ungünstige Einkommensverteilung und niedriger Lebensstandard,

l) Kapitalknappheit [3)], besonders für die Entwicklungsprojekte,

m) Fehlen einer soliden Bank- und Währungsorganisation,

n) grösstenteils noch unerschlossene Bodenschätze und Hilfsquellen (natural resources), die beweisen, dass ausreichende Möglichkeiten der Entwicklung bestehen,

o) labile innenpolitische Verhältnisse.

---

1) In Indien wurden z.B. vor Anlaufen des Colombo-Planes nur 2-5 v.H. des Volkseinkommens investiert. In entwickelten Ländern beträgt dieser Prozentsatz in allgemeinen 15-20 v.H. Guth a.a.O., S. 71.

2) Aufgrund der Angaben in den Länderberichten der Weltbank kann man etwa ein Pro-Kopf-Einkommen von 300 $ im Jahr als Obergrenze annehmen (siehe Tabelle I).

Guth weist unter anderem auch auf die Schwierigkeiten der Berechnung des Pro-Kopf-Einkommens hin. Zum Teil ist man auch dazu übergegangen, den Nahrungsmittelverbrauch pro Kopf als Masstab zu nehmen.

3) Die dünne Unternehmerschicht verlegt oft aus Angst vor Unsicherheit ihr Kapital entweder ins Ausland oder leitet es jenen Investitionen zu, die die grössten Gewinne versprechen. Bedeutende Teile des Kapitals werden z.B. in Form von Gold oder Silber gehortet.

Wirtschaftlich-technisch unterentwickelte Länder sind gekennzeichnet durch Ueberbevölkerung und äusserste Kapitalarmut, verbunden mit einer ungünstigen Einkommens- und Vermögensstruktur und einer einseitig orientierten Wirtschaft. Es sind Länder, deren natürliche Hilfsquellen entweder völlig vernachlässigt oder mindestens ungenügend ausgenützt werden und in denen das technische Niveau der Produktionsmittel und die Berufsausbildung, sowie die Spar- und Investitionstätigkeit durch einen ungewöhnlich niedrigen Stand gekennzeichnet sind. [1)]

Bezüglich der Auswahl der Merkmale bestehen verschiedene Auffassungen. Dementsprechend findet man Kategorisierung nach kulturellen und soziologischen Gesichtspunkten [2)], nach der Sprungfähigkeit der unterentwickelten Länder [3)], nach Wachstumsrate des Brutto-Sozialproduktes [4)], nach Spar- und Investitionsquote und

---

1) Schweizerischer Bankverein, Bulletin Nr. 2, Basel, Juni 1955.

2) R. Behrendt: Die wirtschaftliche und soziale Revolution in den unterentwickelten Ländern. H. Lang & Cie., Bern, 1959, S. 7 ff.

3) "Die Stufe des Feudalismus ist von grossen Teilen der Vereinigten Staaten, die Stufe des Kapitalismus, des Markt- wie Privat-Monopol-Kapitalismus ist von Sowjetrussland übersprungen worden, und es ist nicht einzusehen, warum ähnliche Sprünge sich nicht in heute unterentwickelten Ländern wiederholen sollten". Die Sprungfähigkeit hängt ab: a) von den Bodenschätzen eines Landes; b) von der Grösse, dem Arbeits- und Sparwillen der Bevölkerung; c) von der Struktur der Gesellschaft und der Macht der Investitionen. (Edgar Salin: Unterentwickelte Länder, Begriff und Wirklichkeit, Kyklos, Vol. XII, Fasc. 8, 1959, S. 412).

4) H. Higgins: Economic Development: Principals and Problems, Norton W. W. & Co. Inc., New York, 1959, S. 22.

den verschiedenen Wachstumsstadien [1].

In der folgenden Tabelle wird das Pro-Kopf-Einkommen einiger Industrieländer und unterentwickelter Länder aufgezeigt. In den meisten Publikationen wird ein 300 $ Pro-Kopf-Einkommen als obere Grenze eines unentwickelten Landes genannt. [2]

---

1) Rostow, a.a.O., S. 530-34 ff.

2) Entwicklungsländer 1960, Nr. 6, S. 205.

TABELLE I

Durchschnittlich jährliches Volkseinkommen pro Kopf der Bevölkerung [1)]

Land	Einkommen in US $ pro Kopf	Bevölkerung in Millionen	Radioempfänger pro 1000 Einwohner
USA	2095	174.8	921
Kanada	1446	17.0	567
Schweden	1308	7.5	358
Schweiz	1273	5.2	255
Neuseeland	1167	2.3	244
Australien	1117	9.8	234
Grossbritannien	981	51.9	284
Dänemark	907	4.5	327
Norwegen	906	3.5	283
Belgien	893	9.1	267
Israel	819	2.0	183
Frankreich	818	44.6	239
Westdeutschland	743	54.4	276
Niederlande	715	11.2	268
Sowjetunion	(471)	208.8	-
Italien	434	48.7	126
Südafrik. Union	342	14.4	60
Griechenland	298	8.2	85
Mexiko	252	32.3	77
Japan	250	91.8	159
Spanien	246	29.7	71
Ghana	198	4.8	20
Jugoslawien	162	18.2	60
Thailand	146	21.5	4
Türkei	118	25.9	45
Ceylon	116	9.4	24
Brasilien	99	62.7	73
Kenya	91	6.4	4
Indonesien (1954)	(86)	87.3	4
Peru	83	10.2	59
Belgisch Kongo	71	13.6	1
Nigerien (1954)	(70)	33.0	1
Indien	60	397.4	4
Aegypten	58	24.8	40
China (1954)	(58)	669.0	-
Pakistan	51	85.6	1
Burma	45	20.3	1

1) R. Behrendt: Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir. Verlag Paul Haupt, Bern/Stuttgart, 1961, S. 415.

2. Stellung und Funktion der Entwicklungsländer in der heutigen Weltwirtschaft

Die "klassische Weltwirtschaft" war durch das natürliche Gefälle einer internationalen Arbeitsteilung zwischen Rohstoff- und Agrarländern einerseits und Industrieländern anderseits charakterisiert. Die Industrieländer mit ihrem Kernraum in Nordwesteuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika besassen die unbestrittene Vormachtstellung, die sich auf ein unbehindertes System des freien Waren- und Geldverkehrs aufbaute. Durch die Goldwährung und ihren Automatismus waren international einheitliche Kurswertbeziehungen geschaffen, womit der Welthandel gesteuert wurde, desgleichen Produktion und Verteilung der Rohstoffe. Die Ueberseeländer waren wirtschaftlich eindeutig nach den Bedürfnissen der Mutterländer ausgerichtet und in ein koloniales und imperiales System eingefügt, das auch für jede private wirtschaftliche Betätigung gewisse politische Garantien bot.

Durch die seit dem ersten Weltkrieg erfolgten wirtschaftlichen und politischen Strukturwandlungen hat die heutige Weltwirtschaft ein völlig neues Gesicht erhalten. Die blosse Zuordnung der Ueberseeländer als eine Art Randzone für die Industrieländer muss daher als geschichtlich überholtes Prinzip gelten. [1] Auch kann der Welthandel längst nicht mehr nur im Austausch von Rohstoffen gegen Fertigwaren gesehen werden. Der internationale Güteraustausch ist vielfältiger und intensiver geworden; er besteht zwar auch aus Rohstoffen

---

1) Entwicklungshilfe Nr. 5/60, S. 147.

und Nahrungsmitteln, aber ebenso aus Industriegütern verschiedenster Art, sowie Fertigungsstufen. Das frühere weltwirtschaftliche Gefälle beruhte auf den unerschlossenen und leeren Räumen der überseeischen Rohstoff- und Agrarländer; das heutige weltwirtschaftliche Gefälle dagegen wird von den Unterschieden der Produktivität und des Wohlstandes bestimmt [1], das vom technisch-wirtschaftlichen Potential der Industrieländer ausgeht. Es gibt an Mathias Schmitts Feststellung, dass wir "am Ende des kolonialen Zeitalters und gleichzeitig auch am Ende des Rohstoffzeitalters stehen" [2], wenig zu bezweifeln. Daher werden die ehemaligen Rohstoff- und Agrarländer heute mit Recht in dem Begriff Entwicklungsländer zusammengefasst. Mit dieser Kennzeichnung wird ihre gänzlich andere Position und Funktion in der Weltwirtschaft zum Ausdruck gebracht. Die Entwicklungsländer brauchen, um den dringenden Erfordernissen zur Hebung ihres Lebensstandards Rechnung zu tragen, gegenüber der bisherigen, einseitigen Entwicklung zu Monokulturen mit ihren verhängnisvollen Abhängigkeiten, eine breitere und strukturell andere Zielsetzung. Sie müssen zu modernen technischen Volkswirtschaften entwickelt werden , die in Unabhängigkeit Partnerschaft suchen und brauchen. Rohstoffpolitische Massnahmen allein können auf lange Sicht ihre wirtschafts- und handelspolitischen Probleme nicht lösen, weil das die Konservierung der bisherigen überholten Struktur bedeuten würde. Nur eine vielseitige, den Gegebenheiten Rechnung tragende, vernünftige Industrialisierung kann

---

1) Mathias Schmitt: Partnerschaft mit Entwicklungsländern, Seewald Verlag, Stuttgart-Degenloch, 1960, S. 26.

2) Entwicklungsländer Nr. 5, 1960, S. 147.

die Entwicklungsprobleme der "Rohstoffländer" einigermassen lösen. Für die heutigen Entwicklungsländer geht es um ihre technisch-wirtschaftliche Entfaltung und Verzahnung mit den hochentwickelten Industrieländern der Welt.

II. Kapitel: Westliche und östliche Entwicklungshilfe

1. Problematik der Entwicklungshilfe

Zu den erwähnten politischen und wirtschaftlichen Strukturwandlungen in der Welt, die die Entwicklungsländer zustande gebracht haben, kommen noch weitere Aspekte hinzu, welche das Problem dieser neuen Staaten noch komplexer gestalten.

In erster Linie kann die Bevölkerungsexpansion in den unentwickelten Gebieten Asiens und Afrikas genannt werden, die schon selbst zu einem grösseren wirtschaftlichen Fortschritt zwingt. Der biologische Faktor wird somit zur entscheidenden dynamischen Triebkraft einer unaufhaltsamen Entwicklung. Hier offenbart sich das Kernproblem weniger entwickelter Länder in dem Missverhältnis zwischen Wachstum der Bevölkerung und Wachstum der Gütererzeugung, der Einkommen und produktiven Beschäftigungsmöglichkeiten.[1] Treffend charakterisiert Guth dieses Problem als "Wettlauf zwischen Bevölkerungswachstum und Produktivitätserhöhung".[2] Er stellt fest: "nur wenn es durch geeignete Investitionen gelingt, die Wachstumsrate der Bevölkerung zu überholen, kann in diesen Wirtschaften allmählich ein höherer Lebensstandard erreicht werden".[3]

---

1) Vgl. M. Schmitt, a.a.O., S. 27.

2) Guth, a.a.O., S. 76.

3) do., S. 77.

Dementsprechend wird eine "psychologische Wandlung" [1] der jungen Völker als Voraussetzung dafür betrachtet, den grossen Sprung "des Umsteigens vom Kamel ins Düsenflugzeug" mit Erfolg zu vollstrecken. Zur Lösung dieses weltweiten Problems müssen auch die Industrieländer ihren Beitrag leisten. Dabei fällt der Wirtschaftswissenschaft die Aufgabe zu, die wirtschaftspolitischen Zielsetzungen der westlichen Entwicklungshilfe zu definieren, die verschiedenen Methoden zu analysieren und neue Wege und Möglichkeiten der Hilfeleistung aufzuzeigen.

2. Aufgabe und Sinn der westlichen Entwicklungshilfe

Neben der Notwendigkeit einer wirtschaftlichen Förderung der Entwicklungsländer stellt die "Herausforderung des Ostens" [2] Amerika und den Westen überhaupt vor eine grosse Aufgabe. Heute handelt es sich nicht mehr um die Wahrnehmung kommerzieller Interessen in überseeischen Ergänzungsräumen, sondern es geht darum, die Entwicklungsländer des Nahen Ostens, Asiens, Afrikas und Südamerikas industriell aufzubauen. Dabei scheint sich nach F. Baade immer mehr die Erkenntnis durchzusetzen, dass es in Wirklichkeit keine Möglichkeit gibt, das Tempo der Industrialisierung zu verlangsamen und statt dessen die Landwirtschaft stärker zu entwickeln [3]. Es erscheint so-

---

1) Louis Rougier: "Das Problem der Entwicklungshilfe". Sozialwirtschaftliche Studien für das Schweiz. Institut für Auslandforschung, Bd. 8: Entwicklungsländer, Wahn und Wirklichkeit. Verlag Rentsch, Erlenbach-Zürich, 1961, S. 190-191.

2) M. Schmitt, a.a.O., S. 13.

3) Fritz Baade: "Investitionen in den Entwicklungsländern", Die Aktiengesellschaft, Nr. 3, 1960, S. 64.

gar sinnvoll, die beiden Zweige parallel zu entwickeln, damit sie der wachsenden Bevölkerung Nahrung und Arbeitsplatz sichern können.

Die Entwicklungsländer würden in eine noch viel hoffnungslosere Devisenklemme kommen als heute, wenn sie gezwungen wären, all die zur Bewässerung und Bodenbearbeitung notwendigen Materialien wie Zement, Stahl und landwirtschaftliche Maschinen dauernd einzuführen.

Die Entwicklungshilfe darf von den Industrieländern nicht als karitative Betätigung oder, wie W. Röpke dies nannte, als "internationale Armenpflege" verstanden werden [1], weil diese schwerlich geeignet ist, echte Freundschaften zu schaffen. Man sollte besser nicht von Hilfe sprechen, denn dieses Wort hat einen störenden Beigeschmack von Mildtätigkeit, während es sich in der heutigen Wirklichkeit darum handelt, die wirtschaftliche Entwicklung der unterentwickelten Gebiete zu fördern, wobei die Nutzung und Entfaltung ihrer produktiven Möglichkeiten und die damit verbundene Erhöhung ihrer Kaufkraft nicht nur im Interesse der Industrieländer steht, sondern auch den Entwicklungsländern zugute kommt. Die Erfahrung zeigt nämlich, dass sich mit der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes dessen Handelsverkehr mit den industrialisierten Ländern intensiviert.

Wenn der Westen ihnen Hilfe gewährt, ist dies damit zugleich auf längere Sicht gesehen auch Hilfe für ihn selbst. Also müssen die

---

1) Schweizerische Handels-Zeitung Nr. 390, 25.9.1959.

Industrieländer ihre aktive und intensive Teilnahme an dem Aufbau der Entwicklungsländer gewissermassen als eine Art "Investition in die eigene wirtschaftliche Zukunft" [1] begreifen und nicht als verlorenen Zuschuss ansehen, der für ein Geschäft, das man im Grunde genommen für unrentabel hält, nur widerwillig gewährt wird.

Im Interesse der Bewältigung der von den Entwicklungsländern gestellten Aufgaben sollten die Industrieländer des Westens auch die Opfer des "weniger Verdienens" und das Risiko eventueller Verluste in Kauf nehmen. Der Ostblock hat dies schon früh erkannt, [2] und er vermochte auf diese Art, seine wirtschaftlichen Positionen in einigen neuen Ländern (z.B. VAR, Irak, Guinea, Ghana) wesentlich auszubauen.

Es wäre für die ausgedehnten westlichen Industriekapazitäten von ernster Folge, wenn die Entwicklungsländer als Märkte wegen Mangel an Initiative und Opferbereitschaft unter den Einfluss des Ostblocks geraten würden.

---

1) Entwicklungsländer 1960, Nr. 5, S. 149

2) Dazu schreibt die offizielle ungarische Aussenhandelszeitschrift: "Die Charakteristik des ostafrikanischen Marktes ist die Preisfrage. Das wichtigste ist die Erreichung des niedrigen Preises, welcher sich infolge starker kapitalistischer Konkurrenz oft an die Grenze der Rentabilität bewegt." (Külkereskedelem, Budapest, Jahrg. 6, März 1962, Ubul Verö: "Wirtschaftsbericht über Ostafrika", S. 15)

3. Entwicklungshilfe des Ostens

Im folgenden wird die Entwicklungshilfe des Ostblocks kurz analysiert, um für die Gestaltung einer erfolgreichen westlichen Entwicklungsförderung einige wesentliche Gesichtspunkte berücksichtigen zu können.

Zu Beginn kann festgestellt werden, dass der Ostblock dem Westen gegenüber in diesen "unentschiedenen" [1] Ländern in mancher Hinsicht im Vorteil ist. Er ist psychologisch im Vorteil, weil er - anders als der Westen - nicht die Belastung einer drei- und vierhundertjährigen kolonialen Vergangenheit mit sich schleppt. Er ist methodisch im Vorteil, weil er ihre Aktionen auf der Grundlage eines zentralisierten Systems betreibt und deswegen alle Mittel konzentriert, gezielt und elastisch nach Schwerpunkten wechselnd einsetzen kann.

Ausserdem gilt Russland in Asien und Afrika als Muster der schnellen Industrialisierung eines modernen Massenstaates. Ebenso unbestreitbar ist, dass die Entwicklung Chinas, welches seine Rolle als Satellit in wenigen Jahren mit der eines gewichtigen Partners vertauscht hat, auf die farbigen Völker einen nachhaltigen Eindruck macht.

Im Zusammenhang mit der östlichen Hilfe sind in erster Linie die Kredithilfe, an zweiter Stelle die sogenannte wirtschaftlich-technische Zusammenarbeit zu nennen. Die Bedingungen der Kredite,

---

1) M. Schmitt: a.a.O., S. 11

vor allem der Zinssatz und die Laufzeit, sind für die Entwicklungsländer im Hinblick auf ihre Devisennöte attraktiv gestaltet. Die Bedeutung der Ausbildung der technisch-wirtschaftlichen und politischen Kader für Entwicklungsländer haben die Russen früh erkannt und unternehmen grosse Anstrengungen, um die "Elite von Morgen" der jungen Staaten für sich zu gewinnen.

Die Gründung der "Völkerfreundschaftsuniversität" in Moskau, die in Zukunft mehreren tausend Studenten, insbesondere aus den asiatischen, afrikanischen und südamerikanischen Ländern, eine kostenlose Ausbildung ermöglichen soll, ist typisch für diese Einstellung.

Die östlichen Staaten gewähren den Entwicklungsländern, im Gegensatz zur Hilfe der Vereinigten Staaten von Amerika, mit ganz wenigen Ausnahmen keine Spenden, sondern Kredite, die in der Regel zum internationalen Satz von 2 1/2 %, ausnahmsweise von 2 %, verzinsbar sind. [1] Dazu kommt die Entsendung von Experten zur technischen Unterstützung. So haben z.B. bereits im zweiten Halbjahr 1957 nicht weniger als 2300 Techniker und Ingenieure einen Monat oder länger in 19 verschiedenen Ländern gearbeitet. [2] Umgekehrt weilten im Jahre 1957 etwa 2000 Techniker und Studenten aus Entwicklungsländern zur Ausbildung an sowjetischen Universitäten oder in geeigneten Betrieben. Es darf angenommen werden, dass sich diese Zahlen inzwischen verdoppelt haben.

---

1) Schweizerische Handels-Zeitung Nr. 44, 2.11.1961

2) Bulletin des Schweizerischen Bankvereins Basel, 1959, Nr. 3, S. 52

Die russischen Techniker und Berater vermögen sich, vor allem in asiatischen Entwicklungsländern, insofern relativ leicht einzuleben, als sie ungefähr auf der gleichen Stufe leben wie die mittleren Klassen dieser Gebiete. Alle Personen, die im Rahmen der Auslandhilfe nach den Entwicklungsländern gesandt werden, erhalten entsprechend ihrem dortigen Aufgabenbereich eine Spezialausbildung, die den Techniker für den "richtigen Umgang mit einheimischen Arbeitern sowie den Planungsexperten für ein taktvolles Auftreten befähigen . . . Russland bemüht sich, nach asiatischen Ländern Personen aus seinen asiatischen Gebieten und nach den arabischen Ländern mohamedanische Sowjetbürger zu entsenden". [1] Bei den westlichen, vor allem bei den amerikanischen Experten, ist der Lebensstandard meist höher als derjenige selbst gehobener Schichten in Entwicklungsländern, so dass auch dadurch eine engere Kontaktnahme mit der Bevölkerung erschwert wird.

Andererseits versetzt die übliche Form der sowjetisch-chinesischen Wirtschaftshilfe, die Gewährung von Krediten, die Entwicklungsländer insofern in eine ungünstige und von ihnen heftig kritisierte Lage, als sie den Kreditbetrag nicht zum freien Kauf zur Verfügung gestellt erhalten, sondern lediglich zum Bezug von Waren aus der Sowjetunion, und zwar fast ausschliesslich Produkte der Schwerindustrie, wenn nicht Waffen.

Ein weiterer Nachteil der östlichen Kredite ist die relativ kurze Laufzeit von 12 Jahren, allerdings bei einem niedrigen Zinsfuss von 2,5%. Demgegenüber gewährt der Westen im allgemeinen Kreditfristen

---

1) K. Billerbeck: Die wirtschaftlich-technische und militärische Auslandhilfe der Sowjetunion für die Entwicklungsländer. Wirtschaftsdienst 38. Jahrg., Heft 2, Februar 1958, S. 90.

bis zu 30 Jahren, die Vereinigten Staaten von Amerika sogar bis zu 40 Jahren. Der Zinsfuss der westlichen Kredite beträgt wohl oft bis zu 5 1/2 %, daneben sind aber viele Darlehen vollkommen zinslos. Im übrigen scheint Moskau die Absicht zu haben, den Zinsfuss für sowjetische Kredite sukzessive zu steigern. So stieg der Zinsfuss für den von der Sowjetunion kürzlich bewilligten Kredit an Tunesien bereits auf 3 %. [1)]

Ein anderer Aspekt überschattet die östliche Hilfe, indem die Lieferungen oft nicht termingemäss erfolgen. Die sowjetischen Güter werden auch hinsichtlich ihrer Qualität und Auswahl beanstandet. Die berechneten Preise richten sich nicht nach der internationalen Konkurrenz, sie werden von Russland einseitig bestimmt. [2)] Soweit das kreditnehmende Land zwecks Rückzahlung auf lange Zeit den Export vorwiegend auf den Sowjetbereich konzentrieren muss, verliert es die Möglichkeit, seine traditionelle Stellung auf dem freien Markt zu halten. Nicht zu sprechen davon, dass diese Exportabhängigkeit sich auch politisch bemerkbar macht. Als Beispiele seien Finnland, Aegypten und Guinea genannt.

Um eine Uebersicht, bzw. einen Vergleich der östlichen und westlichen Entwicklungshilfe zu ermöglichen, wurden zwei verschiedene Tabellen aufgestellt.

---

1) Schweizerische Handels-Zeitung, Nr. 44, 2.11.1961

2) Diese Preise sind manchmal höher als die Weltmarktpreise. Dadurch wird durch Beibehaltung des Propagandaeffekts der günstige Zinssatz ausgeglichen.

TABELLE II

Die Verteilung der Ostblock-Kredite

Kreditgeber

(in Mio. U. S. Dollar)

Kredit-empfänger	Ostblock	Sowjet-union	Tschecho-slovakei	Rot-china	Polen	Un-garn	Rumä-nien
Asien	2476.6	1875.8	232.4	270.4	96	-	2
davon:							
Indien	1044.2	918.7	86.5	-	37	-	2
Indonesien	552.7	375.5	52.5	65.7	59	-	-
Afghanistan	260.7	246.7	14	-	-	-	-
Irak	216	182.5	33.5	-	-	-	-
Burma	132.4	38.2	-	94.2	-	-	-
Ceylon	74.7	30	18.2	26.5	-	-	-
Jemen	84.7	41	27.7	16	-	-	-
Nepal	41	7.5	-	33.5	-	-	-
Kambodscha	40.5	6	-	34.5	-	-	-
Pakistan	29.7	29.7	-	-	-	-	-
Afrika	958.8	708.7	199.1	35	9	7	-
davon:							
VAR insges.	243.7	136	93.7	5	2	7	-
VAR Aegypten	302.5	215	80.5	5	2	-	-
VAR Syrien	184.2	971	13.2	-	-	-	-
Aethiopien	116.4	104.7	11.7	-	-	-	-
Guinea	60	35	-	25	-	-	-
Ghana	47	42	-	-	5	-	-
Sudan	5	5	-	-	-	-	-
Lateinamerika	542	380	77	60	10	15	-
davon:							
Kuba	195	100	20	60	-	15	-
Argentinien	153	130	17	-	6	-	-
Bolivien	150	150	-	-	-	-	-
Kolumbien	25	-	25	-	-	-	-
Paraguay	15	-	15	-	-	-	-
Brasilien	4	-	-	-	4	-	-
Insgesamt	3977.4	2964.5	508.5	365.4	115	22	2

Laut Angaben des polnischen Wochenblattes "Kierunski"
Schweizerische Handels-Zeitung, Nr. 44, 2. 11. 1961

TABELLE III

Vergleich der amerikanischen und chinesisch-sowjetischen Hilfe an ausgewählte Entwicklungsländer [1]

in Mio. U.S. Dollar

Vereinigte Staaten		Chinesisch-sowjetischer Block	
Indien	2.726	Indien	963
Pakistan	1.329	Indonesien	641
Türkei	980	UAR (Aegypten)	615
Brasilien	961	Kuba	357
Jugoslawien	794	Irak	216
Iran	411	Afghanistan	204
UAR (Aegypten)	394	Ghana	182
Argentinien	360	Syrien	178
Indonesien	308	Aethiopien	114
Tunesien	267	Jugoslawien	111
Kambodscha	195	Guinea	110
Afghanistan	138	Argentinien	104
Aethiopien	115		

1) In dieser Tabelle werden lediglich diejenigen Länder aufgeführt, die von östlicher oder westlicher Seite her mehr als 100 Mio. Dollar-Hilfe erhielten.

Quelle: The Times, 30.8.1962

Nach den Angaben der Tabelle II, die aus polnischer Quelle stammt, haben die Ostblockstaaten einschliesslich Rotchina in den Jahren 1953 bis Anfang 1961 den Entwicklungsländern in Afrika, Asien und Lateinamerika Kredite in einer Gesamthöhe von rund 15.9 Mrd. alter Rubel (das sind 3.97 Mrd. Dollar) gewährt bzw. zugesagt.

Der grösste Anteil dieser Kredite entfiel mit 2.46 Mrd. Dollar auf Asien, an zweiter Stelle folgt Afrika mit beinahe 970 Mio. Dollar, an dritter und letzter Stelle steht Lateinamerika mit 540 Mio. Dollar. Aus den Angaben des polnischen Blattes geht nicht hervor, bis zu welcher Höhe die angeführten Kredite bereits gewährt wurden und inwieweit es sich dabei lediglich um Kreditzusagen handelt.

Auf Grund der Kontrahierungsabschlüsse nehmen westliche Wirtschaftsexperten an, dass von der insgesamt zugesagten Kreditsumme der Ostblockländer in einer Höhe von rund 3.97 Mrd. Dollar bis Ende 1961 kaum mehr als 1.9 - 2.2 Mrd. Dollar tatsächlich den Entwicklungsländern zugeflossen sind. Zum Vergleich sei darauf hingewiesen, dass die Vereinigten Staaten von Amerika allein in einem einzigen Jahr, nämlich im Wirtschaftsjahr 1959/60, rund 2.86 Mio. Dollar für die Entwicklungshilfe ausgegeben haben. [1] Die Mitte 1962 veröffentlichen amerikanischen Angaben (Tabelle III) geben auch interessante Hinweise über die Entwicklung und Verteilung der östlichen und westlichen Kredite.

---

1) Schweizerische Handels-Zeitung, Nr. 44, 2.11.1961

Nach diesen haben die Vereinigten Staaten in der Periode von Mitte 1955 bis Ende 1961 9,449 Mrd. Dollar und der Chinesisch-Russische Block 4,371 Mio. Dollar Geschenke und Kredite an 27 Länder in Lateinamerika, im Mittleren Osten, in Afrika, Asien und Europa gewährt bzw. zugesagt. [1)]

Es stellt sich bei näherer Betrachtung heraus, dass Indien von beiden Seiten relativ am meisten begünstigt war. Das Land erhielt allein 2,726 Mio. von Amerika und 963 Mio. vom Ostblock. Die Schwerpunkte der östlichen Hilfe bilden in Asien: Indonesien und Afghanistan, in Lateinamerika: Kuba und Argentinien, im Mittleren Osten: Irak, Syrien und Aegypten, und in Afrika: Ghana und Guinea. Beim weiteren Vergleich zeigt es sich, dass ein bedeutender Teil der westlichen Entwicklungshilfe als unentgeltlicher Zuschuss geleistet wird und die Empfängerländer über den Rest frei verfügen können. Demgegenüber dürfen die vom Ostblock gewährten Kredite in der Regel nur für den Ankauf von Waren aus dem betreffenden Ostblockland verwendet werden. Darüber hinaus sind die Empfänger östlicher Kredite oft sogar zum Ankauf bestimmter Waren in dem in Frage kommenden Land verpflichtet. Das bedeutet also, dass der grösste Teil östlicher Entwicklungshilfe an feste Bedingungen sowohl geographischer als auch sortimentsmässiger Natur gebunden ist.

Die Spenden und Kredite aus dem Westen - von einzelnen Ländern, internationalen Organisationen usw. - überwiegen zahlenmässig

---

1) The Times, 30.8.1962.

die Beträge, die vom Ostblock aufgewendet werden und auch in absehbarer Zeit aufgewendet werden können. Dagegen macht es den Anschein, dass sich der Ostblock mit seinem verhältnismässig geringen Aufwand eine grössere publizistische Wirkung verschafft als etwa die Vereinigten Staaten mit ihrer bedeutend grosszügigeren Hilfe. Wenn also der Westen der sowjetischen Wirtschaftsoffensive in den Entwicklungsländern wirksam entgegentreten will, darf er sich nicht allein auf seine Kapitalkraft verlassen; er muss vielmehr versuchen, durch psychologisch geschicktes Vorgehen seine Stellung als erster Kapitalgeber bei den Entwicklungsländern zu verstärken.

Dieses Ziel muss nach Worten von Bundesrat Wahlen umsomehr angestrebt werden, als in den Entwicklungsländern Entscheidungen fallen werden, "die für die ganze Welt, insbesondere aber für den Westen, von grösster Tragweite sind". [1)]

---

1) National-Zeitung Basel, Nr. 330, 21. 7. 1959

III. Kapitel: Staatliche, private und technische Entwicklungshilfe

1. Staatliche Kapitalhilfe

Es kann nicht bestritten werden, dass die planende staatliche Wirtschaftsinitiative gerade in der Anfangsphase im Entwicklungsprogramm eines jeden Entwicklungslandes eine bedeutende, wenn nicht entscheidende Rolle spielt. In diesem Zusammenhang kann das Vordringen der staatlichen gegenüber den privaten Kapitalübertragungen in den letzten zehn Jahren beobachtet werden.

Während in der Periode bis zum ersten Weltkrieg die Kapitalanlage in Kolonien und überseeischen Gebieten vorwiegend Sache privater Kapitalbesitzer und Banken war und auch in der Zeit zwischen den Kriegen bis zur grossen Depression die private Anleihetätigkeit überwog, ist bei der Wiederaufnahme der internationalen Wirtschaftsbeziehungen nach dem zweiten Weltkrieg der grösste Teil des Kapitalexports nach Entwicklungsländern von Regierungen aufgebracht worden. Ein Uebergewicht der staatlichen Kapitalexporte lässt auf tiefer liegende Ursachen schliessen. Guth nennt hierzu folgende Gründe: [1)]

a) Ende des Kolonialismus;

b) die schlechten Erfahrungen der Kapitalexporteure in den letzten Jahrzehnten;

c) die abnehmende Risikofreudigkeit der Kapitalbesitzer und Unternehmer; der Ruf nach staatlicher Garantie;

---

1) Guth, a.a.O., S. 23

d) der konkurrierende Kapitalbedarf in den meisten europäischen Industriestaaten im Zusammenhang mit dem Wiederaufbau der Nachkriegszeit und der lebhaften Investitionskonjunktur der letzten Jahre;

e) Nationalisierung der Eisenbahnen und die staatliche Organisation der meisten "public utilities" in den unterentwickelten Ländern.

Die Regierungen haben die privaten Investoren nicht verdrängt, sondern der Staat füllte eine Lücke, indem er den ausbleibenden privaten Kapitalexport ersetzt hat. Die Alternative lautete im Grunde also nicht: "staatlicher oder privater Kapitalexport", sondern vielmehr: "staatlicher Kapitalexport oder kein Kapitalexport". [1] So war die staatliche Initiative, welche insbesondere von der amerikanischen Regierung ausging, im Sinne der Weltwirtschaft zu begrüssen. Andererseits darf man die Nachteile, die der staatliche Kapitalexport mit sich bringt, nicht übersehen. Unter anderem sei auf folgende Mängel hingewiesen:

1. Im Kapitalexportland hat praktisch der Steuerzahler die Gelder bereitzustellen; es ist für ihn ein "erzwungener" Kapitalexport. Eine Aenderung der Konjunkturlage oder der öffentlichen Meinung kann zu einem plötzlichen Unterbruch der Kapitalströme führen. [2]

2. Staatliche Kapitalexporte führen meist zu bilateralen Handelsbeziehungen, weil die kreditierten Gelder aus Gründen der Exportförderung oft nur für Warenbezüge aus dem Kapitalexportland verwendet werden dürfen. Ein typisches Beispiel für die Gewährung solcher "gebundener"

---

1) Vgl. Portmann, S. 13 und Guth, S. 21-23

2) Walter Krause: The International Economy; Houghten Mifflin Co., The River Press, Cambridge, Massachusetts, 1955, S. 300

Darlehen (tied loans) bietet die staatliche amerikanische Export-Import Bank. [1] Die Kapitalimporteure müssen oft die nötigen Güter über den Durchschnittspreis bezahlen. Dies kann zur Verteuerung der Entwicklungsprojekte führen.

3. Der dritte Nachteil des staatlichen Kapitalexportes besteht darin, dass bei diesem die Rentabilität der einzelnen Investitionen meist nicht ausreichend geprüft oder aus politischen Gründen nicht genügend berücksichtigt wird. So war die Zahl der Fehlinvestitionen beim staatlichen Kapitalexport in den letzten Jahrzehnten recht beträchtlich.

4. Allfällige Ratschläge des Gläubigerlandes in bezug auf die Verwendung des Geldes und Finanzpolitik des Landes werden oft als politische Einmischung betrachtet.

5. Schliesslich kann sich der staatliche Kapitalexport noch insofern ungünstig auswirken, als er die Planung und Nationalisierungstendenzen fördert, was das private Unternehmen eher schwächt.

Diese Befürchtung wurde auch von Teilnehmern aus Entwicklungsländern an der 11. Tagung der Mont Pelerin Society in Kassel zum Ausdruck gebracht, indem ein Tagungsteilnehmer aus Mexiko (A. Navarro) erklärte: [2] "Wir beginnen zu zittern, wenn wir in unseren Zeitungen lesen, dass unsere Regierung ausländische Kapitalhilfe erhält, weil vom selben Tag an die Regierung mehr Geld hat, um mit der privaten Wirtschaft zu konkurrieren. Dieses Geld wird dazu benützt, um die erste Rate der Nationalisierung zu bezahlen." Diesen Feststellungen kann man eine gewisse Richtigkeit sicher nicht ab-

---

1) Charles Hennig: International Finance. Harpers & Brothers, Publishers, New York, 1958, S. 440-43/44

2) Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 17, 17. 9. 1960

sprechen. Aber es gibt Bereiche [1] der Infrastruktur, in denen das staatliche Kapital das private ersetzen oder ergänzen muss. In das Feld der staatlichen Kapitalexportbetätigung dürfte weiterhin ein Teil der Grossprojekte fallen, bei welchen die Amortisation nur auf lange Frist erfolgen kann.

Es wird auch die Meinung vertreten, dass staatliche und private Investitionen Hand in Hand vorgehen müssen, da private Initiative und Risikobereitschaft die Investitionsfähigkeit in grossem Umfang anzuregen vermögen. Ohne diese kann kein durchschlagender Erfolg erzielt werden.

Aber viele private Investitions-Entschlüsse sind oft davon abhängig, wieviel staatliche Intervention in der betreffenden Wirtschaft zu erwarten ist. Es steht dabei mit Gewissheit fest, dass "zuviel Staat" den privaten Investor abschreckt. Andererseits muss der Staat zu einer Programmierung der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung vorstossen, weil letztlich die Prinzipien nationaler Vordringlichkeit den Einsatz der immer relativ knapp bleibenden nationalen und internationalen Finanzmittel beherrschen müssen. [2]

---

1) Es sind die ausgesprochenen "public utilities", Wasser, Energieversorgung usw. und darüber hinaus nahezu die gesamten Investitionen des sog. "basic development", zu denen unter anderem der Ausbau der Verkehrswege und der Häfen und die Verbesserung des Bewässerungssystems gehören, also alles Investitionen ohne ausgesprochenen Ertragscharakter.

2) (Walter Friedlingsdorf: Jedes Land braucht eine andere Hilfe. Die Welt, Nr. 52, 2. 3. 1963.)

In diesem Zusammenhang sei bemerkt, dass die Aufstellung von Investitionsprogrammen in Entwicklungsländern ausdrücklich von der Weltbank angeregt wurde, um an die Stelle der "Investition ins Blaue" eine expansive Investitionspolitik zu gewährleisten.

Zum Schluss darf noch erwähnt werden, dass man in Industrieländern nach neuen Wegen Ausschau hält, um den in letzter Zeit etwas müde gewordenen staatlichen Kapitalexport nach Entwicklungsländern neu zu beleben. So wird unter anderem an die Ausgabe von Staatsanleihen gedacht, die dem Verantwortungsgefühl und der Hilfsbereitschaft des einzelnen Staatsbürgers besser Rechnung tragen sollen, als die aus Steuergeldern finanzierte staatliche Kapitalhilfe.

2. Technische Hilfe

Ausser den in den ehemaligen französischen, englischen und übrigen Kolonien durchgeführten verschiedenen Hilfsprogrammen, die die Verbesserung der sozial-wirtschaftlichen Verhältnisse anstrebten, kann das von Präsident Truman im Januar 1949 verkündete "Punkt Vier"-Programm als Auftakt zu einer systematischen technisch-wirtschaftlichen Hilfeleistung angesehen werden. Dieser in grossen Zügen entworfene Plan hatte die stufenweise Hebung des Lebensstandards der wirtschaftlich rückständigen, unentwickelten Gebiete der Welt zum Ziel.

Unter den wichtigsten Hilfsprogrammen kann man noch den 1950 für die wirtschaftliche Entwicklung der Süd- und Südostasiatischen Länder geschaffenen "Colombo-Plan" erwähnen.[1)] Als lateinamerikanisches Pendant zum "Colombo-Plan" sind die Hilfsprogramme der "Organisation der Amerikanischen Staaten" (OAS) zu

nennen, die in den letzten Jahren durch das gross angelegte Hilfsprogramm für Lateinamerika durch die "Allianz für den Fortschritt" erweitert worden sind.

Darüber hinaus spielt die von den Vereinigten Nationen im Jahre 1949 ins Leben gerufene "Technische Hilfe" - zusammen mit ähnlichen Programmen der verschiedenen Industriestaaten - bei der wirtschaftlichen Entwicklung unterentwickelter Gebiete eine grosse Rolle.

Es wird dabei zwischen bilateraler und multilateraler technischer Hilfe unterschieden. Letztere wird von internationalen Organen oder von mehreren Ländern getragen, während die bilaterale Hilfe nur von den zwei interessierten Partnern durchgeführt wird. Die technische Hilfe der Vereinigten Nationen ist auch hinsichtlich der privaten Initiative von grosser Bedeutung, da ihre Organisationsformen und Methoden der privaten Wirtschaft als Modell dienen. Darum wird im folgenden die Arbeit des technischen Hilfsprogramms der Vereinigten Nationen kurz dargestellt.

Die zentrale Idee dieses Hilfsprogramms kann am besten in den Worten "Hilfe zur Selbsthilfe" zusammengefasst werden.[2] Sie

---

1) Die Mitgliedstaaten des "Colombo-Plans" sind: Australien, Burma, Kambodscha, Kanada, Ceylon, Vereinigte Staaten, Indien, Indonesien, Japan, Laos, Malaiische Föderation, Nepal, Nord-Borneo, Neuseeland, Pakistan, Philippinen, Grossbritannien, Thailand und Süd-Vietnam (Ministère des Affaires Exterieures et le Bureau de l'Aide Exterieure du Canada: Le Canada et le Plan Colombo, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1962, S. 5).

2) Sonderabdruck aus "Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 91. Jahrgang, Heft 3, 1955, Basel, S. 331.

besteht darin, die neu aufkommenden Länder durch Vermittlung dessen, was die Amerikaner "know-how" nennen, aktiv zu unterstützen. Nach Ansicht einiger Experten ist es angebrachter, wenn anstelle des Terminus "Technische Hilfe", der sich durch die wörtliche Uebersetzung von "UN Technical Assistance Service Program" eingebürgert hat, der Ausdruck "Fachtechnische Hilfe" oder "Fachbeistand" verwendet wird. [1] Anders ausgedrückt bedeutet dies ein Export von Menschen, von qualifizierter Arbeitskraft. Hinzu kommt eine Art von Re-Import: die Einladung aus den Entwicklungsgebieten von Stipendiaten zur Förderung in Europa und Amerika.

Die Hilfe wird grundsätzlich auf der Grundlage der Partnerschaft gewährt, d.h. auch das Land, welches die Unterstützung empfängt, muss bereit sein, einen Kostenanteil zu tragen. Dabei kommen, je nach der Art der lokalen Bedürfnisse, die verschiedensten Methoden zur Anwendung. Diesem Zweck dient z.B. unter anderem die Errichtung von Versuchsbetrieben oder sogenannten "pilot plants" [2] in Entwicklungsländern. Bei diesen Versuchsbetrieben zeigt es sich, dass die technischen Kenntnisse und methodischen Erfahrungen der Industrieländer nicht ohne weiteres auf die wirtschaftliche Wirklichkeit der Entwicklungsländer übertragen werden können. Die an Ort und Stelle gesammelten Erfahrungen können durch nichts ersetzt werden. Als andere Formen der technischen Hilfe können z.B. die Aussendung von Sachverständigen einzeln oder in Gruppen, Gewährung

---

1) Entwicklungsländer, 1960, Nr.3, S.99.

2) Schmitt, a.a.O., S.44.

von Stipendien für Auslandstudien, Veranstaltung von Seminaren und Instruktionskursen, Errichtung von Forschungs- und Versuchsstationen, Vorführungszentren, Musterbetrieben usw. genannt werden. Ausser qualifizierten Experten kommt der Ausbildung von Facharbeitern und mittleren technischen Kadern die grösste Bedeutung zu, da diese die Träger des technischen Fortschrittes und die Vermittler des "know-how" sind. Man hat in Entwicklungsländern mit den für diesen Zweck aufgestellten "productivity centers" [1] gute Erfahrungen gemacht.

Bei der Auswahl der technischen Experten sollen neben ihren Fähigkeiten auch ihr Charakter, Benehmen und Anpassungsfähigkeit in Betracht gezogen werden, da sie sonst viel Schaden anrichten können. Neben der Entsendung von Experten hat sich auch die Praxis der Ausleihe bzw. Verfügungstellen von Fachleuten für 1-2 Jahre eingebürgert. Dabei kann auch die leihende Firma profitieren, weil dadurch nützliche Erfahrungen gesammelt und wertvolle Kontakte angeknüpft werden können. [2] Die Experten der Vereinigten Nationen werden lediglich den Entwicklungsländern eine Starthilfe vermitteln und dort die einheimische Initiative anregen. So kehren die Experten in ihre Herkunftsländer zurück, sobald sie im Entwicklungsgebiet einen einheimischen "counterpart" herangebildet haben. [3] Diese erhalten

---

1) Musterbetriebe für technische Ausbildung, Forschung, und Beratung (Richard S. Roberts: Economic Development, Human skills and Technical Assistance, Genève, 1962, S. 97-108).

2) Erin E. Jucker-Fleetwood: Technical Experts in Developing Countries, Translation of Article published in the National-Zeitung, 2. 1. 1961.

3) UN Technical Assistance Committee: Annual Report of the Tecnnical Assistance Board for 1960, S. 53.

dann ihrerseits meist nochmals eine Fortbildung im Ausland, meistens im Lande des Experten. Dieses System hat sich bisher als besonders erfolgreich erwiesen. Demgegenüber sehen bis heute die bilateralen Hilfsverträge einzelner Nationen nur einseitige Stipendienprogramme vor. [1]

In einem Vertrag (general agreement) werden die Verpflichtungen der zwei Parteien festgelegt. In ergänzenden Ausführungsvereinbarungen (project agreement) der Rahmenabkommen werden dann die Kompetenzen der beiden Vertragspartner im einzelnen ausgeschieden und die von jedem im Hinblick auf bestimmte Projekte zu erbringenden finanziellen und personellen Leistungen genau normiert. [2]

Erfahrungen haben gezeigt, dass die bisherigen Planungen der Vereinigten Nationen bezüglich der technischen Hilfe von einem Jahr zum anderen keine befriedigende Kontinuität in allen Fällen sicherten. Künftig wird daher das Zwei-Jahres-System als Basis betrachtet werden.

Eine weitere aus der Erfahrung geborene Neuerung ist der so-

---

1) Verschiedene technische Hilfstätigkeit wird durch das von Präsident Kennedy ins Leben gerufene amerikanische "Peace Corps" und die schon bestehende ähnliche englische Organisation "Voluntary Service Overseas" durchgeführt. Ihre überwiegend jugendlichen Mitglieder leisten während 1-2 Jahren technischen Hilfsdienst in Entwicklungsländern. (Roger Bannister: Prospect, the Schweppes book of the new generation, Hutchinson & Co. Ltd., London, 1962, S. 83)

2) Vgl. Sonderabdruck aus "Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik", S. 332.

genannte "OPEX-Plan" [1]. Hier übernehmen Sachverständige nicht nur beratende, sondern auch ausübende Funktionen in Entwicklungsländern. Bedeutend ist in der Praxis der multilateralen Hilfeleistung der vor zwei Jahren errichtete "Special Fund" der Vereinigten Nationen. Das Ziel dieses Sonderfonds ist die Förderung langfristiger Entwicklungsprojekte, die eine grundlegende Bedeutung für das betreffende Land haben, wobei die Beratungsaufträge eine sofortige praktische Anwendung ihrer Erkenntnisse bringen sollen. Der Sonderfonds wird sich also insbesondere auch auf Projekte einstellen, die Kapitalinvestitionen ermöglichen und anziehen.

Aus dem Katalog typischer Sonderfonds-Projekte stehen Wasservorhaben (hydrologische Studien, Untersuchungen und Expertisen bezüglich Flüssen, Häfen und Bewässerungsprojekten) im Vordergrund. Nachher kommen die Industrieforschungsinstitute oder Versuchsfabriken, Institute zur Förderung der Kleinindustrie, Bauforschungsinstitute, Verkehrsprobleme, Schulung von Fachpersonal.

Es sei nochmals betont, dass die Bedeutung der technischen Hilfeleistung vom Ostblock früher erkannt und die dadurch sich ergebenden Möglichkeiten besser ausgenützt wurden als dies im Westen der Fall war. [2] Erst in den letzten Jahren wurde die technische Hilfe im Westen intensiviert, wie dies aus dem Jahresbericht der Vereinigten Nationen hervorgeht. [3] Als Grund dafür wird die Tatsache genannt,

---

1) Die Wortkonstruktion "OPEX" ist aus einer Abkürzung der Worte "Operational and Executive Personnel" entstanden. (Entwicklungsländer 1960, Nr. 3, S. 99).

dass auch die private Wirtschaft sich in steigendem Masse in die Arbeit der technischen Hilfeleistung eingeschaltet hat, da diese Art der Entwicklungshilfe die zukünftige Expansion und Zusammenarbeit mit den unterentwickelten Gebieten fördert.

So werden auch von den verschiedenen Industrien, Verbänden, Institutionen, Banken in Entwicklungsländern Musterbetriebe, Forschungs- und Schulungszentren errichtet, um für die spätere Export- und Investitionstätigkeit wertvolle Kenntnisse zu sammeln und Fachkräfte auszubilden.

Dazu leisten die verschiedenen internationalen Organisationen und der technische Hilfsdienst der Vereinigten Nationen einen wertvollen Beitrag. Der private Sektor kann dabei auf die Erfahrungen und Methoden dieser Institutionen zurückgreifen.

---

2) So z.B. berichtet die ungarische Aussenhandelszeitschrift "Külkereskedelem" über den mit technischer Hilfe verbundenen Reklamefeldzug des russischen Aussenhandelsunternehmens "Avtoexport". Im Laufe dieser in Afghanistan geführten Reklameschau boten die Russen technische Hilfe an und stellten Maschinen, Traktoren, Autos, Lastwagen und technischen Dienst zur Verfügung. Neben den so erzielten Kaufabschlüssen konnten sie an den Maschinen auch verschiedene Verbesserungen vornehmen, die den örtlichen Gegebenheiten und den klimatischen Verhältnissen besser entsprechen, (Külkereskedelem, Budapest, Nr. 7-8, 1961, S. 51).

3) United Nations: International Economic Assistance to the less developed Countries - "Trends in Receipts of International Economic Assistance by Under-Developed Areas", New York 1961, S. 44, Tabelle 25-26.

3. Private Investitionen

Erst wenn staatliches Kapital und staatliche Initiative eine "Vorarbeit" leisten [1], kann die Privatwirtschaft, die ihrem Wesen nach anders, d.h. nach Ertrag und Risiko orientiert ist, folgen und weiterhelfen. Auf keinen Fall können die Basisaufgaben vom privaten Sektor gelöst werden. Das private Kapital kann an der Entwicklungshilfe beteiligt sein, aber es kann seinen Beitrag nur im Rahmen des kommerziell vertretbaren leisten. Die bisherigen Erfahrungen lehren aber auch, dass staatliche Finanzierungen allein die Probleme der wirtschaftlichen Entwicklung unentwickelter Gebiete nicht lösen können. Nur mit der Beteiligung der privaten Initiative und des privaten Kapitals können jene vielfältigen wirtschaftlichen Kräfte zur Entfaltung gebracht werden, die die begonnene Entwicklung weitertragen und zu einer steigenden Prosperität führen.

Nach F. Baade wird dieser Beitrag quantitativ vielleicht geringer sein als die staatliche Finanzhilfe, aber qualitativ kann er von ausserordentlicher Bedeutung werden. [2] Nicht davon zu sprechen, dass das private Kapital gegenüber dem staatlichen im Vorteil ist, da sein Weg nicht über die Regierung führt und so nicht einer gewissen Schicht zugute kommen kann. So ist auch der erzielte Nutzeffekt grösser, da dieser eine direkte (Geld, Kapital, know how) Uebertragung ist. [3]

---

1) Schmitt, a.a.O., S.99.

2) Baade, a.a.O., (Aktiengesellschaft), S.64.

3) Darauf weist das Ergebnis der vom EMNID Institut Bielefeld und seiner Studienstelle für Entwicklungsländer Bonn in den Ländern Südostasiens durchgeführten Meinungsforschung hin, indem festgestellt wird, dass "private ausländische Investitionen stärker nachgefragt sind als staatliche ausländische Darlehen", da die Entwicklungsländer von diesen aus den erwähnten Gründen besser profitieren können. (Entwicklungsländer Nr.5, 1960, S.156).

Um die Uebertragung von Kapital, technischem Wissen etc. mit Erfolg realisieren zu können, müssen einige Aspekte der privaten Investitionspolitik aufgezeigt werden. Hierzu gehört die Gestaltung des Verhältnisses zwischen dem Westen und den neuen Ländern Asiens, Afrikas und Südamerikas. Dies ist nicht nur ein ökonomisches Problem, sondern vor allem auch eine Frage der "human relations".[1] Diese Beziehungen umfassen den ganzen Bereich der wirtschaftlichen, kulturellen und technischen Verbindungen zwischen den Ländern, die politische und psychologische Haltung.

Eine der wichtigsten Aufgaben ist die Schaffung einer Atmosphäre des Vertrauens, in der ausländische Investoren und inländische Partner fruchtbare Zusammenarbeit leisten können. Um Vertrauen zu gewinnen, muss aber erst das bestehende Misstrauen beseitigt werden. Nur so kann ein Ausgangspunkt zu gegenseitigem Verständnis und Kooperation geschaffen werden.[2]

---

1) Schmitt, a.a.O., S.14.

2) Die Behandlung der verschiedenartigen Lösungen der wirtschaftlichen Entwicklungsprobleme gehört zwar nicht zu unserem Thema, aber es scheint doch angebracht, auf die diesbezügliche Diskussion hinzuweisen.
Auf der einen Seite stehen die Wirtschaftsliberalisten, wie Prof. Röpke, die den Entwicklungsländern eine Marktwirtschaft und monetäre Disziplin empfehlen. Auf der anderen Seite sind die Befürworter der sozialistischen Planwirtschaft, wie Paul A. Baran, die die Errichtung sozialistischer Planwirtschaften als unerlässliche Prämisse des wirtschaftlichen und sozialen Aufstiegs der unterentwickelten Länder betrachten.
Von dritter Seite wird eine realistischere Auffassung vertreten, die auch durch die Praxis am besten bestätigt zu sein scheint. Nach dieser muss die Wirtschaftspolitik einen Mittelweg finden, der zwischen den extremen Polen des laissez faire und der Verplanung hindurchführt, der die Widersprüche auf einer höheren Ebene überwindet und den Kampf um "totale Lösungen" doktrinärer Art mit ihren brutalen und im Grunde unbrauchbaren Alternativen vermeidet. (Walter Frielingsdorf: Jedes Land braucht eine andere Lösung; die Welt, Nr.52, 2.3.1963).

Weiter dürfen die antikolonialen Gefühle der jungen Nationen - die vom Osten ständig genährt werden - nicht unterschätzt werden. Den Befürchtungen vor Ueberfremdung der Wirtschaft und dem Ressentiment gegenüber ausländischem Kapital muss durch die Beachtung gegenseitiger Interessen begegnet werden. Da der Erfolg eines Projektes von beiden Seiten abhängt, ist es notwendig, neben den Garantien - und Schutzforderungen des Investors - auch die "legitimen Interessen eines sich entwickelnden Landes wahrzunehmen". [1)]

Nur so kann ein Investitionsklima zustande kommen, welches für private Investitionen günstige Voraussetzungen schafft. Wie Meimberg es in seiner Untersuchung über die Problematik von Investitionen in Entwicklungsländern feststellt [2)], ist "das Angewiesensein auf privates Auslandskapital so gross, dass dieser Umstand sogar die Grundlagen der wirtschaftspolitischen Konzeption der Entwicklungsländer zu beeinflussen hätte, insbesondere soweit sie das Verhältnis des Staates zur Wirtschaft, sowie die Stellung von Ausländern im einheimischen Wirtschaftsleben betreffen."

In den aufstrebenden Staaten zeichnet sich die Tendenz der vermehrten Bereitschaft ab, ausländischen Anlagen vermehrte Sicherheit und verschiedene wirtschaftliche Erleichterungen zu gewähren. Darauf deuten die von verschiedenen Industriestaaten abgeschlossenen bilateralen Investitionsverträge oder die bei nicht kommerziellen Verlusten geleisteten Garantien hin.

---

1) Conservative Political Centre: The Export of Capital; London, 1961, S. 8.

2) R. Meimberg und H. Jürgensen: "Probleme der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern". Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 16, Berlin, 1959, S. 36.

Was die Gewinnmöglichkeiten [1] betrifft, ist die Situation in den neuen Staaten von Land zu Land verschieden. Mit Ausnahme der Schwer- und Grundstoffindustrie, Infrastrukturbauten, die sich in staatlicher Hand befinden, kann auf wichtigen Teilgebieten mit günstigen Gewinnmöglichkeiten gerechnet werden, darunter solchen, welche die einheimische Wirtschaft allein zu realisieren einfach nicht in der Lage ist. Darüber hinaus werden die infolge des technischen Fortschritts erfolgten Strukturwandlungen auf die Investitionsmöglichkeiten in Entwicklungsländern nicht ohne Einfluss bleiben. Die Verlagerung einzelner Industriezweige (wie z.B. Textil, Eisenerz [2] etc.) in die Nähe des Rohstoffes und billiger Arbeitskraft macht sich besonders in den jungen afrikanischen Staaten bemerkbar. Diese Entwicklung wird ohne Zweifel für ausländische Kapitalbeteiligung neue Möglichkeiten schaffen. Dazu kommen noch die verschiedenen Zweige der Leichtindustrie, Konsumgüter- und verarbeitenden Industrie, die heimische Rohstoffe rationell verwenden können (z.B. Leder, Tabak, Zuckerfabriken und sogar mittlere und kleine spezialisierte Eisen- und Stahlindustrien). Die neue inländische Produktion kann teurere Importe ersetzen und die Zahlungsbilanz des Entwicklungslandes entlasten. Die neu erstellten Stahlwerke und Grundstoffindustrien, sowie

---

1) Meimberg, a.a.O., S.16.

2) Das Beispiel der deutschen Stahlfirmen, der Phoenix-Rheinrohr AG zeigt deutlich diese Entwicklung. Im Interesse der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt wird die Firma 1964 25% ihres Erzverbrauches aus Afrika decken. Aehnliches gilt für andere Werke der Ruhr, Belgiens, Hollands und Italiens. (Ernst-Wolf Mommsen: Strukturwandlungen in der Rohstoffversorgung der eruopäischen Eisen- und Stahlindustrie. Kyklos, Vol.XV, Fasc.4, 1962, S.759-775).

die zu erwartende Verbesserung der Energieversorgung einerseits und die Zunahme des Realeinkommens der Bevölkerung - zumindest der in der Industrie Tätigen - andererseits, sollen schon in naher Zukunft weitere neue Gelegenheiten für die private Wirtschaft schaffen. [1]

Meimberg führt in seiner Studie [2] weiter aus, dass "selbst bei optimistischer Beurteilung der sich bietenden Möglichkeiten zur Erhöhung des kommerziellen Kapitalexportes, die Erwartungen nicht zu hoch gespannt werden dürfen". Der Anreiz ist für die Kapitalanleger zu Investitionen in den industriell bereits mehr fortgeschrittenen Ländern angesichts des in der heutigen konjunkturellen Lage herrschenden Investitionsbooms zu stark. Die politischen und wirtschaftlichen Systeme der Industrieländer können dabei den Investoren mehr Sicherheit und einen ungestörteren Gewinntransfer gewährleisten.

---

1) In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass die Kommission der EWG die Auftragsbindung für Entwicklungsprojekte, die aus dem Fonds der EWG finanziert werden, versuchsweise für 1963 aufgehoben hat. Künftig können auch Unternehmen aus nicht zur EWG gehörenden Ländern an der Ausführung von Entwicklungsprojekten teilnehmen, die von der Gemeinschaft in afrikanischen Ländern finanziert werden. Man hofft dabei, dass der damit wirksam werdende Wettbewerb die Kosten für einige Projekte senken wird. Wenn sich die Aufhebung der Auftragsbindung bewährt, soll die Neuregelung wahrscheinlich auch für die 730 Mio. Dollar gelten, die unter dem Assoziierungsabkommen zwischen der EWG und 18 afrikanischen Staaten zur wirtschaftlichen Entwicklung der letzteren zur Verfügung gestellt werden sollen. Dadurch würden doch schweizerischen, englischen und anderen Firmen neue Möglichkeiten eröffnet. (National-Zeitung Nr. 109, 7. 3. 1963, und Times, 11. 3. 1963).

2) Meimberg, a. a. O., S. 16.

Auf die wichtige Rolle des privaten Kapitals als "economic stimulant" [1] wurde in der theoretischen Literatur schon oft hingewiesen und betont, dass dieses zu der "interregionalen und internationalen Uebertragung des wirtschaftlichen Wachstums" [2] wesentlich beitragen kann. Dieser Beitrag ist durch das private Kapital besonders ergiebig, wenn er zur Einführung neuer, überlegener Techniken und zur Erschliessung reicher, leicht zugänglicher Naturschätze verwendet wird. [3] Es wird jedoch festgestellt, dass es "eine geschlossene Theorie des Kapitalexportes in unterentwickelte Länder nicht gibt". [4] Ein zinsbedingter Automatismus der langfristigen Kapitalbewegungen von entwickelten zu weniger entwickelten Volkswirtschaften kann nicht funktionieren, da die Freizügigkeit des Kapitals meist nicht gewährleistet ist und ein echtes Zinsgefälle zwischen den Entwicklungsländern und den Industriestaaten infolge dirigistischer Massnahmen, hoher Risiken und den besonderen Verhältnissen auf lange Sicht nicht existiert. Für die kurz- und mittelfristigen Anlagen gilt diese Feststellung mit gewissen Einschränkungen, da die erwähnten hindernden Umstände bei diesen mit geringerer Intensität wirken. Dabei soll man noch in Betracht ziehen, dass der dem grösseren Risiko entsprechende höhere Zins aus steuertechnischen Gründen oft nicht zur Geltung kommt.

---

1) Ragnar Nurkse: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries; Basil Blackwell, Oxford, 1960, S. 126 ff.

2) Albert Hirschman: The Strategy of Economic Development; New Haven; Yale University Press, 1960, S. 183-201 ff.

3) Lewis, a.a.O., S. 278-79.

4) Guth, a.a.O., S. 12-13.

Andererseits wird der eventuelle niedrigere Zinssatz durch grössere Sicherheitsgefälle kompensiert. Wegen den politischen Spannungen und der wirtschaftlichen Unstabilität der jungen Staaten wird bei den Investitionsentscheidungen das Sicherheitsmoment der grösseren Rendite vorgezogen. [1] Untersucht man die Schwerpunkte der privaten Investitionstätigkeit der vergangenen Jahre, so kann festgestellt werden, dass der Grad der Sicherheit, den man für die Investitionen erwartet, massgeblich die Richtung bestimmt, welche die Kapitalströme einschlagen. [2]

Die privaten Investitionen in den Entwicklungsländern, die vermehrten Risiken und Schwierigkeiten gegenüberstehen, als dies in fortgeschrittenen Ländern der Fall ist, können nur mit ihrem "good-will"-Charakter erklärt werden, sofern die manchmal unter nicht gerade günstigen Bedingungen erfolgte Kapitalanlage die Hilfsbereitschaft der privaten Wirtschaft zum Ausdruck bringt. Dazu kommen noch zwei wichtige Aspekte, die diese Erklärung ergänzen:

1. Angesichts der Ost-West Spannung ist es eine politische Notwendigkeit, Voraussetzungen für eine gesunde wirtschaftliche Expansion zu schaffen, damit der politische Druck aus dem Osten gebannt wird. Man kann dies als 'defensives Motiv' für einen Einsatz bei der Entwicklungsarbeit betrachten. [3]

---

1) Neue Zürcher Zeitung, Nr. 3845, 27.12.1957.

2) Schweizerische Handels-Zeitung Nr. 9, 9.9.1960.

3) Thunholm, a.a.O., Skandinaviska Banken: Vierteljahresbericht, S. 2.

2. Die wirtschaftliche Notwendigkeit, welche auf lange Sicht betrachtet als eine Investition in die Zukunft oder absatzpolitisch gesehen als die Sicherung der Märkte von morgen begründet werden kann. Diese Bemühungen für die Erhaltung der zukünftigen Märkte kann man als 'expansives Motiv' ansehen.

Hier haben die westlichen Industrieländer die Chance, ein Vakuum auszufüllen und damit auch den Entwicklungsanstrengungen in diesen Ländern eine Orientierung zu geben - nämlich eine Orientierung nach Westen. [1)]

Gerade hier liegt eine Chance für die privaten Unternehmer, Kontakte zu schaffen und Bande anzuknüpfen, die für die Beziehungen mit diesen Ländern in Zukunft entscheidend sein können. Derjenige, der noch abwarten und erst einmal zusehen will, verliert die Chancen eventuell für immer. Statt dessen werden andere diese Kontakte aufnehmen und ihre Position auf diesen Märkten ausbauen.

Es ist die Aufgabe einer vorausschauenden privaten Investitionspolitik, nach Ueberprüfung der eigenen Möglichkeiten und den Gegebenheiten und Fähigkeiten des Partners aus dem Entwicklungsland, jene Wege und Methoden der Geldanlage zu wählen, die eine reibungslose Zusammenarbeit und für beide Parteien einen maximalen Nutzeffekt gewährleisten. [2)]

---

1) Thunholm, a.a.O., Skandinaviska Banken: Vierteljahresbericht, S. 3.

2) Die verschiedenen Arten der Investitionen werden im dritten Teil dieser Arbeit behandelt.

4. Tendenzen des privaten Kapitalexportes nach Entwicklungsländern

Die grossen Verluste privater Kapitalexporteure in der Krisen- und Kriegszeit, der Zusammenbruch der nationalen und internationalen Kapitalmärkte und die teilweise Devisenbewirtschaftung nach dem Kriege bildeten den Hauptgrund für den praktisch zum Stillstand gekommenen privaten Kapitalexport nach Entwicklungsländern, der nach der Normalisierung der Weltwirtschaftslage in den Fünfziger-Jahren neu belebt wurde. Die durch politisch-ökonomische Gewichtsverschiebungen entstandene Nachkriegssituation hat auch in Form der Geldanlage Aenderungen hervorgerufen, die sich aus den folgenden Gründen ergaben:

1. Mit dem Aufstieg der Vereinigten Staaten zur wichtigsten Wirtschaftsmacht verlor Grossbritannien als Hauptgläubiger in der Weltwirtschaft [1] an Bedeutung.

2. Grossbritannien war bereits im 19. Jahrhundert ein entwickeltes Industrieland, und infolgedessen konnte britisches Privatkapital im Ausland mit grösseren Gewinnmöglichkeiten angelegt werden als im Mutterland.

3. Demgegenüber besitzt Amerika heute noch weite eigene Gebiete mit lohnenden Investitionsmöglichkeiten und war daher bis vor kurzem am Kapitalexport relativ wenig interessiert.

4. Grossbritanniens Wirtschaft war und ist noch heute recht einseitig auf Fertigwarenexport spezialisiert und umgekehrt

---

1) Vgl. Portmann, S. 13.

auf den Import von Rohstoffen angewiesen. So war England ein "ideales" Gläubigerland, weil es den unterentwickelten Staaten die Kapitalrückzahlungen in Rohstoff- und Agrarlieferungen ermöglichte (Komplementärverhältnis). [1]

5. Amerika verfügt über eigene grosse Rohstoff- und Agrarproduktion und steht in diesen Wirtschaftszweigen in Konkurrenzverhältnissen mit den Entwicklungsländern. Deshalb gehört Amerika wegen des relativ geringen Rohstoffimportbedarfs und der protektionistischen Zollpolitik zu den "schlechten" Gläubigerländern: nämlich die Kredit-empfangenden Entwicklungsländer haben Schwierigkeiten, die für die Rückzahlung erforderlichen Dollars aufzubringen.

6. Dazu kommt der Ruf nach der staatlichen Garantie, da der private Geldanleger in den ehemaligen Kolonialstaaten einem erwachten Nationalismus gegenübersteht, womit dem Investor ein zusätzliches Risiko entsteht.

7. So konnte in der letzten Zeit eine Verlagerung "vom individuellen zum institutionellen Sparer" [2] festgestellt werden, wobei die institutionellen Sparer, d.h. Versicherungsgesellschaften, Sparkassen, Pensions- und Investmentfonds usw., oft durch die Statuten verpflichtet sind, ihre Gelder in Inlandwerten anzulegen oder nur einen gewissen Prozentsatz an Auslandwerten zu halten.

---

1) Vgl. Portmann, S. 10 und Guth, S. 18-19.

2) Portmann, a.a.O., S. 11.

Eine andere interessante Charakteristik des privaten Kapitalexports stellt die Aenderung des Verhältnisses der Portefeuille-[1] und der Direktinvestitionen dar [2], wobei der veränderten Situation entsprechend der Anteil der (Portefeuille) klassischen Form des Kapitalexports zurückgegangen ist und die Direktinvestitionen dominieren. So waren z.B. in der Periode 1953-1957 die amerikanischen Direktinvestitionen ungefähr zehnmal höher [3] als die Portefeuille-Kapitalanlagen.

Die Gründe hiefür sind auf die veränderten politischen und wirtschaftlichen Situationen und die damit in Zusammenhang stehenden Aenderungen in der Art der Geldanlage zurückzuführen. Wie bereits darauf hingewiesen wurde, ist der grösste Teil der privaten Kapitalien der Vorkriegszeit und der Zeit zwischen den beiden Kriegen in Eisenbahnbau, Energie- und Grundstoffindustrie investiert worden, mit deren

---

1) Unter Portefeuille-Investitionen sind jene internationalen Kapitalbewegungen zu verstehen, durch welche die Investoren ein Anrecht (in Form von Schuldverschreibungen) oder einen Besitzanteil (in Form von Aktien) erwerben, ohne jedoch das Unternehmen kontrollieren oder leiten zu können. Es handelt sich also um den gewöhnlichen Effektenkauf. (Adler; J.H., Internationale Kapitalbewegungen, Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen; Fritz Knapp Verlag, Frankfurt a.M., S.872 ff).

2) Eine Direktinvestition besteht dann, wenn die internationalen Kapitalbewegungen dem Investor Kontrolle und Leitung eines im Ausland gelegenen Unternehmens verschaffen. So z.B. Zweigstellen, Tochtergesellschaften inländischer Unternehmen, sowie der Auslandbesitz von Immobilien. Adler, a.a.O., S.872).

3) Nations Unies: Les investissements privés dans les régions sous-développées. Communiqué de presse no ECOSOC/1144, 27.5.1959, Service d'Information Genève, S.2.

Aktien frei auf dem Kapitalmarkt gehandelt wurde. Aber gerade diese Wirtschaftszweige sind in den nach dem Zweiten Weltkrieg unabhängig gewordenen neuen Ländern verstaatlicht und als solche dem internationalen Kapitalmarkt entzogen worden.

Dass die Emissionen der ausländischen Werte in den letzten Jahren zunahmen, war einerseits dem wachsenden Gesamtkapitalexport der Welt [1], andererseits der Normalisierung des internationalen Devisen-Verkehrs und der Wiederherstellung der Kapitalmärkte zu verdanken.

Unter diesen Umständen wurden die Direktinvestitionen die Hauptart des privaten Kapitalexports und Träger der wirtschaftlichen Expansion der Industriestaaten in unentwickelten Gebieten. [2] In diesem Zusammenhang hat Cairncross mit Recht festgestellt, dass "the typical (private) foreign investment of the nineteenth century was in railway bonds, while the typical (private) foreign investment of the twentieth century is in shares of a large oil company with assets overseas". [3] Neben der notwendigen Umschichtung spielten dabei auch die Steuergesetze der fortgeschrittenen Länder eine bedeutende Rolle, da sie die direkten Kapitalanlagen begünstigten. Dazu kam die der Portefeuille-Investition gegenüber höhere Profitrate der Direktinvestitionen, welche wegen steuerlichen und anderen Gründen in den Bi-

---

1) United Nations: The International Flow of Private Capital, 1956-58, a.a.O., S. 19, Tabelle 2.

2) Portmann, a.a.O., S. 12.

3) A.K. Cairncross: Factors in Economic Development, London, George Allen & Unwin Ltd., 1962, S. 46.

lanzen der in Entwicklungsländern tätigen Unternehmen oft nicht genügend zum Ausdruck kommt.

Unter den Kapitalexportstaaten kann man typische Portefeuille-Investitions-Länder und typische Direktinvestitions-Länder unterscheiden. [1] Zu der ersten Gruppe gehören Volkswirtschaften mit hohen privaten Ersparnissen, relativ gut funktionierenden Kapitalmärkten und einem ziemlich konservativen Unternehmertum, also vor allem Grossbritannien, die Schweiz, die Niederlande und Frankreich. In der zweiten Gruppe sind demgegenüber dynamische, in starker Expansion begriffene Volkswirtschaften zu finden, in denen die Ersparnisse zum grossen Teil aus Unternehmergewinnen entstehen und grossen Privatfirmen ermöglichen, als Kapitalexporteure aufzutreten. Hier können ausser Amerika Japan, Deutschland und Italien genannt werden. Das beste Beispiel liefern dazu die Vereinigten Staaten, die nicht weniger als 20-25 % ihrer gesamten Importe von amerikanischen Tochtergesellschaften im Auslande beziehen. [2]

5. Private Entwicklungsinvestitionen der OECD-Mitgliedstaaten

Von der Grösse des privaten Kapitalexports nach Entwicklungsländern geben die Berichte der OECD Aufschlüsse, in denen die privaten Investitionen der Mitgliedstaaten aufgezeigt werden. [3]

---

1) Vgl. Guth, S. 33.

2) Portmann, a.a.O., S. 13.

3) a) OECE: Moyens Financiers mis à la disposition des pays en voie de développement économique 1956-59, Paris, 1961.

b) OECD: The Flow of Financial Resources to Countries in Course of Economic Development in 1960, Paris, 1962.

Gleich zu Beginn der Berichte wird darauf hingewiesen, dass die Erfassung des privaten Kapitalexportes nach Entwicklungsländern auf Schwierigkeiten stösst, weil diese Transaktionen sowohl von den Empfängerländern als auch von einigen Kapitalexportländern (z.B. Belgien, Frankreich und Portugal) nicht registriert werden. So beruhen die Angaben meistens auf Schätzungen. Die statistische Gültigkeit dieser Schätzungen ist daher mit den Daten des staatlichen Aufwandes nicht vergleichbar, da diese offiziellen Quellen entstammen. Aber auch die Art, in der der private Kapitalexport geschätzt wird, divergiert von Land zu Land. Nur der garantierte bzw. versicherte Teil des privaten Kapitalexports ist statistisch erfassbar. Wegen der Schwierigkeiten einer solchen Statistik sind die Angaben über den Strom der privaten Kapitalien nach Entwicklungsländern vorsichtig aufzunehmen.

Nach Angaben des OECD-Berichtes ist der private Kapitalexport der Mitgliedstaaten - die Investitionen, Anleihen und Obligationen der Weltbank eingeschlossen - von 2.7 Mrd. Dollar im Jahre 1959 auf 3.1 Mrd. Dollar im Jahre 1960 gestiegen. Die von privaten Investoren in OECD-Ländern gezeichneten Weltbankanleihen und Obligationen erreichten 1960 den Betrag von 205 Mio. Dollar.

Was die einzelnen Länder betrifft, gab es einen leichten Rückgang im privaten Kapitalexport der Vereinigten Staaten, Grossbritanniens und bei den neuen belgischen Privatinvestitionen. Die reinvestierten Gewinne der belgischen überseeischen Gesellschaften hielten schätzungsweise ihre Höhe von 1959.

Der kleine Rückgang des privaten Kapitals aus diesen Ländern wurde von der Expansion ausgeglichen, die durch die erhöhte Aktivität

deutscher, italienischer oder anderer europäischer privater Geldanleger erfolgte. Die stärkste Expansion verzeichneten die japanischen privaten Investitionen, die von 18 Mio. Dollar im Jahre 1959 auf 86 Mio. Dollar im Jahre 1960 stiegen. [1] Die garantierten Exportkredite erhöhten sich in allen Mitgliedstaaten der OECD und erreichten gegenüber 372 Mio. Dollar im Jahre 1959 die Summe von 493 Mio. Dollar im Jahre 1960. Ueber die Zinssätze der privaten Anleihen an Entwicklungsländer gibt es keine festen Angaben. Aufgrund der diesbezüglichen Publikationen können sie im allgemeinen auf 6-9 % geschätzt werden, wobei der Zins den speziellen Verhältnissen des jeweiligen Entwicklungslandes Rechnung trägt. [2]

Registriert werden lediglich die Zinssätze der an private Firmen gegebenen Anleihen des Development Loan Funds, die sich etwa in der Höhe von 5 3/4 % bewegen. [3] Die ähnlichen Kredite der IFC sind mit variablem Zinssatz versehen; sie betragen meist 7%. [4] Bei den offiziellen und staatlichen Anleihen der OECD-Länder schwankt der Zins, je nach Art des Kredites, zwischen 0.5-5 %. [5]

Aufgrund des genannten Berichtes kann festgestellt werden, dass die privaten Investitionen in Entwicklungsländern in den letzten

---

1) OECD-Bericht 1960, a.a.O., S. 21.

2) Mit Rücksicht auf die unstabile Währungslage liegen die Zinssätze in Südamerika höher, schätzungsweise 9 - 14 %.

3) OECD-Bericht 1960, a.a.O., S. 16.

4) Weigel W.: "Fünf Jahre International Finance Corporation". Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14. Jahrg., Heft 18, 15.9.1961, S. 920-23 ff.

5) OECD-Bericht 1960, aa.O., S. 16.

Jahren trotz den vermehrten Risiken gestiegen sind. Der bedeutende Zuwachs ist unter anderem auch darauf zurückzuführen, dass die wirtschaftlich starken europäischen Länder sich in steigendem Masse an dem Kapitalexport nach Entwicklungsländern beteiligen. Als weitere Ursache ist die verschärfte Konkurrenz um die Absatzmärkte der neuen Staaten zu erwähnen. Schliesslich kann der Ausbau der Export- und Investitionsgarantien genannt werden, die den grössten Teil des politischen Risikos dem privaten Investor abnehmen. Was die Zukunft betrifft, kann man mit einer weiteren Verschärfung der Konkurrenz auf den Märkten und einem relativen Anstieg des privaten Kapitalexportes nach Entwicklungsländern rechnen. Aber die Wachstumsrate der Investitionen wird weitgehend vom Ausbau der nationalen und internationalen Investitionsrisikogarantiesysteme abhängen und davon, inwieweit das Investitionsklima in Entwicklungsländern verbessert werden kann. [1)]

---

1) Darüber hinaus darf auch die Kapitalflucht nicht übersehen werden, die infolge der politisch-wirtschaftlichen Unstabilität in diesen Gebieten eingetreten ist. In diesem Zusammenhang stellt eine OECD-Studie folgendes fest: "On a observé au cours des dernières années un courant significatif d'investissements privés en provenance des pays défavorisés vers les pays riches; les désinvestissements ont aussi atteint un montant substantiel dans les pays les plus défavorisés, en raison des circonstances politiques ..... l'insécurité politique de certains pays décourage inévitablement les investissements de capitaux tant locaux qu'étrangers". (OECD : Les politiques et les efforts d'aide au développement en 1961, Paris, 1962, S. 39).

TABELLE IV

Der private Kapitalaufwand der OECD-Länder für Entwicklungsländer und multilaterale Institutionen im Jahre 1960. [1]

Mio. U.S. Dollar

Länder	Netto priv. Anleihen und Investitionen			Aufwand für multilaterale Institut.
	Direktinvestit.	Andere neue netto priv. Anleihen	Reinvest. Gewinne	Netto priv. Aufwand
Oesterreich	-	1	-	-
Belgien	25		25	14
Kanada	25 a)	n.e.	a)	27
Dänemark	3	-	-	-
Frankreich	352 b)		-	9
Deutschland	32	38	40	4
Irland	-	-	-	-
Italien	52	20	(10)	-
Japan	77 c)	9	n.e.	-
Luxemburg	-	-	-	-
Niederlande	152 d)	19	a)	-1
Norwegen	-	n.e.	-	-
Portugal	9 d)	(15)	(25)	-
Schweden	26	-	2 d)	-
Schweiz	46 a)	33	a)	30
Grossbritannien	360	-	80	-3
Vereinigte Staaten	300	295	300	124

1) OECD, a.a.O., Bericht 1960, S. 10, Tabelle 2.

a) Reinvestierte Gewinne sind unter Direktinvestitionen eingeschlossen.

b) Die Angaben von 1960 sind nicht genau vergleichbar mit denjenigen der früheren Jahre, weil ihre Zusammensetzung sich wesentlich geändert hat.

c) Eingeschlossen der aus öffentlichem Fond finanzierten 25 Mio. $.

d) Auf unvollständiger Information basierend.

( ) Werte in Klammern sind ganz oder teilweise Schätzungen der Sekretariate

- nichts oder unbedeutend.

n.e. = nicht erhältlich.

IV. Kapitel: Internationale, nationale und private Finanzierungsinstitute im Dienste der privaten Investitionsförderung

1. Die Weltbank (IBRD)

In diesem Kapitel werden die wichtigsten internationalen Organisationen, nationalen Institutionen und Gesellschaften behandelt, die im Zusammenhang mit der privaten Geldanlage in Entwicklungsländern eine bedeutende Rolle spielen.

Als erste unter diesen kann die im Jahre 1944 gegründete Weltbank - International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) - genannt werden. Ihre Bedeutung für die Finanzierung der meisten wichtigen Projekte in den unterentwickelten Ländern ist heute unbestritten. Ihr Grundkapital setzt sich aus den Beitragsquoten der einzelnen Mitgliedsländer zusammen. [1] Ausser dieser "Erstausstattung" - wie Guth dies nennt - bemüht sich die Weltbank, privates Kapital heranzuziehen. Dies erfolgt in Form der Emission eigener Obligationen und durch Weitergabe von Schuldverschreibungen ihrer Anleihenehmer. Letzteres spielt sich in der Weise ab, dass die Bank entweder private Banken in den potentiellen Gläubigerländern im Zeitpunkt der Kreditgewährung zur "Unterbeteiligung" auffordert, oder nach erfolgter Kreditgewährung Obligationen der Schuldnerländer aus ihrem Portefeuille an private Banken verkauft [2] (Portfolioverkäufe), wobei sie

---

1) The International Bank for Reconstruction and Development 1946-1953. The John Hopkins Press, Baltimore, 1954, S. 24-32 ff.

2) Monsen Goharin: Die Darlehenspolitik der Weltbank, insbesondere gegenüber den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern, Winterthur, 1961, S. 27.

in den ersten Jahren ihrer Tätigkeit die Garantie dieser privaten Beteiligungen übernommen hat. Später konnte in den meisten Fällen von solchen Garantien abgesehen werden. In den letzten Jahren sind im Zusammenhang mit der Kreditgewährung der Weltbank die Anleihen der kapitalbedürftigen Länder auf den privaten Kapitalmärkten potentieller Kapitalexportländer aufgelegt und erfolgreich untergebracht worden.

In letzter Zeit hat die Weltbank in Zusammenarbeit mit ihren Tochterinstituten und dem Internationalen Währungsfonds gemeinsame Finanzoperationen in Entwicklungsländern durchgeführt und sich an Konsortien beteiligt. Die neue Praxis bezweckt die Erhöhung der Wirkung und Durchschlagskraft der Kapitalhilfe der internationalen Institutionen. [1)]

Die wachsende Tätigkeit des Institutes zeigt auch die Tatsache, dass die Ausleihungen der Weltbank im Geschäftsjahr 1961/62 einen Höchststand von 882 Mio. Dollar, gegenüber 650 Mio. Dollar im Jahre 1960/61, erreicht haben. [2)]

Die Weltbank finanziert in Entwicklungsländern hauptsächlich Grossprojekte, die für die wirtschaftliche Entwicklung der betreffenden Länder von grundlegender Wichtigkeit sind.

---

1) So hat z. B. die Weltbank anlässlich einer Gemeinschaftsfinanzierung, bei der ausser der IFC noch mehrere private und staatliche Finanzinstitutionen mitwirkten, der Banque Nationale pour le Développement Economique in Marokko eine Anleihe von 15 Mio. Dollar gewährt (International Finance Corporation: Press Release No. 163, Paris, 1963).

2) Neue Zürcher Zeitung Nr. 3536, 18. 9. 1962.

2. International Finance Corporation (IFC)

Die IFC beabsichtigt, die wirtschaftliche Entwicklung durch Anregung produktiver Privatwirtschaften, vor allem in den weniger entwickelten Gebieten, zu fördern. Das Institut soll - wie dies sein ehemaliger Präsident Robert L. Garner erklärte - als "Katalysator" [1] für das private Kapital wirken. Nach Garner besteht die Aufgabe und Funktion der IFC darin, ... "to demonstrate in concrete form that .... investment in the less developed areas can be highly profitable .... IFC's most useful function can be in stimulating and supplementing such foreign investment". [2] Das Statut der IFC bestimmt, dass nur solche Investitionsvorschläge in Erwägung gezogen werden, deren Zweck die Gründung oder Erweiterung oder Rationalisierung ertragsfähiger Privatunternehmen ist, die zur Entwicklung der Wirtschaft des Landes, in dem sie gelegen sind, beitragen werden. [3]

Die in Frage kommenden Unternehmen müssen in einem Mitgliedstaat liegen. [4] Bezüglich der privaten Beteiligung erwartet die IFC, dass die privaten Anleger mehr als die Hälfte des erforderlichen

---

1) Robert L. Garner: Statement on the International Finance Corporation, Tenth Annual Meeting of the Board of Governors of the International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 1955, S. 7.

2) Robert L. Garner: Address on the First Annual Meeting of the Board of Governors of the International Finance Corporation, Washington, 1957, S. 3-5.

3) The International Finance Corporation, Washington, 1956, S. 3.

4) Die Mitgliedschaft in der IFC steht jenen Staaten offen, die Mitglieder der Weltbank sind. (Der Bund, Nr. 140, Bern, 3.4.1959).

Kapitals beisteuern. Das Institut nimmt seine Investitionen mit einheimischen oder gleichzeitig mit in- und ausländischen privaten Anlegern vor. Es werden solche Vorschläge bevorzugt, bei denen Privatinvestitionen von in- und ausländischer Seite beteiligt sind, da auf diese Weise die Ertragschancen am besten gesichert erscheinen.

Für die Finanzierung durch die IFC kommen industrielle, landwirtschaftliche, finanzielle, kommerzielle und sonstige private Wirtschaftsunternehmen in Betracht, vorausgesetzt dass ihre Arbeit produktiven Charakters ist. Dabei wird jedoch den industriellen Unternehmen der Vorzug gegeben. Die IFC betrachtet es als ihre Aufgabe, mit ihren Mitteln dort einzuspringen, wo der übliche Lieferanten- oder Bankkredit nicht ausreicht oder wo solcher Kredit durch langfristiges frei disponibles Kapital ergänzt werden muss.

Es werden vom Institut Re chte beansprucht, von den Aktionären Aktien zu einem bestimmten Preise zu kaufen, "junge Aktien zu zeichnen oder die Kapitalanlage ganz oder zum Teil in Aktien umzuwandeln ". [1] Es soll dazu bemerkt werden, dass im Herbst 1961 der Rat der Gouverneure der IFC eine Statutenänderung angenommen hat, [2] wodurch dem Institut ermöglicht wurde, sich auch am Aktienkapital von Privatunternehmen und Entwicklungsbanken zu beteiligen. [3]

---

1) Weigel, a.a.O. (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen), S.920-23 ff.

2) International Finance Corporation: Press Release No.61, Paris, 5.9.1961.

3) Im Geschäftsjahr 1961/62 hat die IFC von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht und Aktien von 4 Unternehmen erworben. So hat sich z.B. die IFC zusammen mit anderen europäischen und amerikanischen Finanzinstituten an der Banque Nationale pour le Développement Economique in Marokko im Werte von 7.500.000 DH (Dirham) = 1.5 Mio.U.S.$ beteiligt. (International Finance Corporation: Press Release 1/63, Paris, 1963). ./.

Auch hinsichtlich der Tilgung ihrer Anleihen kommt das Institut den Bedürfnissen des Unternehmens entgegen, indem es den Beginn der Tilgung bis zur vollendeten Rückzahlung von Lieferanten- und Bankkrediten aufschiebt. So gibt es Fälle, wo die Tilgung erst in 5, 10 oder sogar 15 Jahren einsetzt. In manchen Fällen erfolgt die Tilgung zur Hälfte in Landeswährung. Von Seite der IFC wird auf eine Regierungsgarantie verzichtet.

In der Regel ist die Anlage mit einem variablen Zinssatz ausgestattet, der in der Mehrzahl der Fälle 7 % beträgt. Er ist stets niedriger als der Satz am Sitz des Unternehmens.

Von entscheidender Bedeutung ist die Prüfung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. In fast allen Fällen ist die Errichtung neuer Industrien in den Entwicklungsländern mit der Erhöhung des Zollschutzes oder sogar mit dem Erlass von Importverboten verbunden. Die IFC mischt sich nicht in die Industriepolitik der jungen Staaten ein; sie will aber sicherstellen, dass ihre Mittel nur in solchen Unternehmen angelegt werden, die eine gute Chance haben, innerhalb einer übersehbaren Zeitperiode international wettbewerbsfähig zu werden.

Durch die Möglichkeit, sich sowohl in Form von Darlehen als auch von Beteiligungen an einem Unternehmen zu interessieren, hofft

---

(Forts. von S. 59)

In Mexiko bildete die IFC zusammen mit einer Investitionsbank, der Credito Bursatil S.A., ein Emissionskonsortium für die Plazierung einer Aktienkommission der grössten privaten mexikanischen Stahlgesellschaft, der Fierro y Acero de Monterry S.A. (Fundidora). (Neue Zürcher Zeitung Nr. 3546, 18.9.1962).

die IFC, eine grössere Beweglichkeit zu erreichen, die es ihr erlaubt, den unterschiedlichen Bedürfnissen privater Unternehmen in Entwicklungsländern leichter zu entsprechen. Weiter soll dadurch der IFC ein Mittel in die Hand gegeben werden, die Entstehung eines Kapitalmarktes in diesen Ländern zu unterstützen. [1)]

Obwohl die Tätigkeit des Institutes volumenmässig hinter den Erwartungen zurückgeblieben ist [2)], hat es sehr nützliche Arbeit geleistet. Die ständig wachsende Zahl der Zeichnung ihrer Anleihen durch private Investoren, Institute, Banken und Investmentfonds in Europa und Amerika bestätigt, dass die IFC in der Lage ist, privates Kapital zur Anlage in Entwicklungsländern zu ermutigen.

Die folgende Karte zeigt die geographische Verteilung der IFC-Investitionen im Fiskaljahr 1960-61. Aus dieser für die Privatwirtschaft interessanten Darstellung geht hervor, dass in dieser Periode das Schwergewicht der Investitionen in Australien und jenen Ländern Süd- und Mittelamerikas sowie Asiens lag, wo die Industrialisierung sich bereits in einem fortgeschrittenen Stadium befindet. (Siehe Beilage).

---

1) Neue Zürcher Zeitung Nr. 3254, 6.9.1961.

2) Die Investitionen der IFC bewegten sich in den letzten zwei Finanzjahren 1960/61 und 1961/62 um die 20-Mio-Grenze. (Neue Zürcher Zeitung Nr. 3546, 18.9.1962).

3. International Development Association (IDA)

Die Internationale Entwicklungsgesellschaft ist im September 1960 ins Leben gerufen worden. [1] Der Zweck dieses Institutes, welches organisatorisch mit der Weltbank affiliiert ist und deren Tätigkeit ergänzen soll, besteht in der Förderung des wirtschaftlichen Aufbaus der weniger entwickelten Gebiete. [2]

Das Schwergewicht bei den IDA-Finanzierungen liegt - wie bei der Weltbank - auf den Gebieten der Energiewirtschaft, des Verkehrswesens, der Industrie und der Landwirtschaft. Die Anträge auf Mittelgewährung werden eingehend überprüft und dabei nach dem Vorbild der Weltbank die Wirtschafts- und Finanzpolitik des betreffenden Landes untersucht. Die Finanzhilfe wird grundsätzlich in Form von Darlehen gewährt, und zwar an die Regierungen der Mitgliedstaaten, an öffentliche und private Stellen oder auch an internationale und regionale Organisationen.

---

1) International Development Association, Washington, 1961, S. 3.

2) Als Mittel stehen der IDA für eine Fünfjahresperiode lediglich 1000 Mio. Dollar zur Verfügung, die etappenweise einzuzahlen sind. Die Mitgliedstaaten der IDA (insgesamt 62) sind in zwei Gruppen eingeteilt. Zur Gruppe I gehörten am Ende des Geschäftsjahres 1961/62 15 Industrieländer, die gesamthaft 739.4 Mio. Dollar als Kapitaleinschüsse gezeichnet und bis zu diesem Termin 311.7 Mio. Dollar einbezahlt hatten. Sie müssen ihre Einschüsse in Gold oder konvertierbaren Währungen leisten. Die 47 Entwicklungsländer, die insgesamt 177.8 Mio. Dollar gezeichnet und 74.2 Mio. einbezahlt hatten, brauchen nur 10% ihrer gesamten Einschüsse in Gold und konvertierbaren Währungen aufzubringen, den Rest können sie in ihren eigenen Währungen bezahlen. (Neue Zürcher Zeitung Nr. 3546, 18.9.1962).

GEOGRAPHISCHE VERTEILUNG DER IFC INVESTITIONEN (1.)
(BIS JUNI 1961)

■ = MITGLIEDSTAATEN MIT IFC INVESTITIONEN

(1.) QUELLE : INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, FIFTH ANNUEL REPORT 1960-61, WASHINGTON, S.Z

- Beilage zu Seite 61 -

Die "Weichheit" der IDA-Darlehen kommt in der längeren Laufzeit zum Ausdruck, sowie darin, dass sie auch zinsfrei gewährt werden können. Bei einer Laufzeit von 50 Jahren sind die Darlehen zinsfrei. Die Rückzahlung beginnt nach einer Karenzzeit von 10 Jahren; während der darauffolgenden 10 Jahre ist jährlich 1% des Anleihebetrages zu zahlen, und für die letzten 30 Jahre erhöht sich dieser Satz auf 3% pro Jahr. Um die Verwaltungskosten der IDA zu decken, wird von den Anleihenehmern ein "Service Charge" von 3/4 % jährlich von den noch ausstehenden Beträgen des Darlehens erhoben. [1] Die IDA kann im gegebenen Falle mit dem Kreditnehmerland neben den niedrigen Zinsen und der langen Laufzeit Rückzahlungen ganz oder teilweise in der Landeswährung des betreffenden Entwicklungslandes vereinbaren.

Diese Rückzahlungsbedingungen stellen für die Entwicklungsländer grosse Erleichterungen dar, und sie tragen zur Entlastung ihrer Zahlungsbilanzen bei. Andererseits können die "weichen" IDA-Darlehen die marktmässigen Kreditkonditionen verwässern und eine übermässige Nachfrage nach IDA-Anleihen schaffen, was die vorzeitige Erschöpfung der Mittel des Institutes zur Folge hat. Wie die Weltbank so gibt auch die IDA keine "gebundenen Kredite"; sie verlangt internationale Ausschreibungen und dass die Investitionsgüter dort eingekauft werden, wo es am günstigsten ist. Das Institut kann im Zusammenwirken mit den anderen Mitgliedstaaten über die Organisation zur Lösung der Infrastrukturprobleme, die nur auf multilateraler Basis gelöst werden können, einen bedeutenden Beitrag leisten.

---

1) Neue Zürcher Zeitung Nr. 3546, 18.9.1962.

4. Die Bedeutung der internationalen Finanzinstitute [1)]

Nach den vorhergehenden Ausführungen sind die Hauptfunktionen dieser Institutionen ganz offensichtlich. Die Gründer dieser Organisationen haben erkannt, dass es bei der Auflösung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen einer zentralen Stelle bedarf, die Sparer und Investoren zusammenbringt und sich dabei speziell der Entwicklungsfinanzierung der kapitalarmen Länder annimmt. Zusammen mit dem neu gegründeten "Tochterinstitut" und der IDA hat die Weltbank eine Lücke auszufüllen, indem diese in Entwicklungsländern die "public utilities" und alle weiteren Investitionen des "basic development" (Grundlage- oder Schliessungsinvestitionen) und zweitens die mit der Industrialisierung dieser Länder zusammenhängenden Projekte fördert. Neben diesen hat die IFC die Aufgabe, die private Investition zu stimulieren.

Darüber hinaus darf auch die Tätigkeit des Internationalen Währungsfonds nicht übersehen werden. Ohne seine stabilisierende und währungsstützende Rolle, der in Entwicklungsländern grosse Bedeutung zu kommt, ohne seine Mitarbeit an gemeinsamen internationalen Finanzoperationen, hätten die Hilfsprogramme der Weltbank,

---

1) Die Gründung der internationalen Institutionen (Weltbank und Währungsfonds) wurde am 1. Juli 1944 an einer Konferenz in Bretton Woods, einer kleinen Stadt im amerikanischen Bundesstaat New Hampshire,von Vertretern von 44 Ländern beschlossen. (Goharin, a.a.O., S. 7).

IFC, IDA, usw. nicht die gleiche Wirksamkeit erzielen können. [1]

Die Finanzierung über die Weltbank, IDA und IFC hat - nach Guth [2] - gegenüber dem staatlichen Kapitalexport drei wichtige Vorteile für sich:

1. Sie ist weniger dem Ressentiment der unterentwickelten Länder gegenüber den Kolonialmächten ausgesetzt.
2. Sie erfolgt auf Grund bankmässiger Ueberlegungen, während über den staatlichen Kapitalexport die Bürokratie entscheidet.
3. Die Weltbank leistet auch eine wertvolle Forschungsarbeit, indem sie Länderberichte erstellt, Spezialuntersuchungen durchführt, die es ihr erlauben, Fehlinvestitionen - wie sie einer kapitalexportierenden Regierung in entfernten und ökonomisch völlig anders strukturierten Ländern sehr leicht unterlaufen können - zu vermeiden.

---

1) In diesem Zusammenhang hat der Generaldirektor des IMF, Per Jacobsson, unter anderem folgendes erklärt: "It is one of the advantages of the Fund that its financial assistance can be pinpointed precisely to those situations, where difficulties in the balance of payments occur. The assistance helps to avoid the emergence of a chain reaction, which could set in if the situation were not taken in hand. These are both real contributions toward ensuring stability in the world's monetary system and toward the maintenance of an adequate level of liquidity". (Per Jacobsson: Ansprache an der Jahresversammlung des Internationalen Währungsfonds am 17.9. 1962 in Washington; Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 66, Frankfurt a.M., S. 1-6).

2) Guth, a.a.O., S. 30.

Neben diesen Aspekten soll - nach Weltbankpräsident Eugene R. Black - auch die erzieherische Wirkung der internationalen Organisationen berücksichtigt werden. "Aid through international organizations can be given with the central purpose of helping the countries receiving that aid ..... these organizations can insist that the projects they assist must be established on a sound basis and - most important of all - they can make their help to development conditional upon the right kind of efforts being made inside the recipient country itself". [1)]

Andererseits werden die Regierungen der Entwicklungsländer durch Fertigstellung ausführlicher Projekte oft vor unlösbare Aufgaben gestellt; die übertriebene Administration verzögert die Realisierung der Projekte und fördert die Bürokratie und die planwirtschaftlichen Tendenzen.

Die Zinssätze der Weltbank werden vielerorts als hoch empfunden und als Belastung für die Zahlungsbilanz angesehen. Andere bemängeln, dass die Bank nur Mammut- und Prestigeprojekte fördert. Diese Kritik trug zu der Gründung der Weltbank-Tochtergesellschaft, der IFC, bei, die in erster Linie die privaten Entwicklungsinitiativen fördern will. Im Zusammenhang mit den Kritiken soll aber anerkannt werden, dass die Weltbankadministration nicht in der Lage ist, alle Wünsche der Mitgliedstaaten zu berücksichtigen.

---

1) Eugene R. Black: Economic Development in Africa, Address of the President of the World Bank before the Africa Institute, The Hague, Netherlands, October 29, 1962; Washington, 1962, S. 14-15.

In jedem Falle spielen die internationalen Finanzierungsinstitutionen eine ergänzende und koordinierende Rolle. Vor allem geht es darum, Investitionen auf privater Kapitalbasis zu stimulieren und für sie den Boden zu bereiten, sowie zur Schaffung eines Kapitalmarktes in Entwicklungsländern beizutragen.

5. Regionale, staatliche und private Institutionen für Export- und Investitionsförderung nach Entwicklungsländern

Nach dem Beispiel der internationalen Wirtschaftsorganisationen sind in der letzten Zeit - grösstenteils mit staatlicher Beteiligung - regionale, nationale und private Finanzierungsinstitute ins Leben gerufen worden. Diese neuen Organe, die der Zahlungsbilanz und den Devisenschwierigkeiten der neuen Staaten Rechnung tragen, gewähren dem Exporteur und Investor nach Entwicklungsländern Kredite und Garantien. Ausserdem haben private Banken und Firmen verschiedene Gesellschaften gegründet, die einerseits private Kapitalien plazieren, andererseits ihren Absatz und Produktionsbereich in unentwickelten Gebieten auszudehnen bestrebt sind.

Einen interessanten Aspekt der privaten Entwicklungsfinanzierung stellen die vermehrten "Investitionen im institutionellen Rahmen" dar, indem die Investitionen durch Hilfsprogramme mit staatlichem Beistand in Form von Krediten, Garantien und Steuerbegünstigungen durchgeführt werden. Dabei spielen die betreffenden Institutionen eine planende und koordinierende Rolle und fördern die Zusammenarbeit mit einheimischen Partnern. Diesen Erfordernissen will z.B. die "Deutsche Entwicklungsgesellschaft" genügen. [1)]

Die weitere Entwicklung der wirtschaftlichen Beziehungen und die Intensivierung der privaten Handels- und Investitionstätigkeit zwischen den jungen Nationen und den Industrieländern des Westens erfordert weitere Entwicklungsinstitute, Kreditanstalten und Forschungsstellen, da ohne deren Hilfe die mittleren und Kleinbetriebe nicht in der Lage sind, beim Aufbau der Entwicklungsländer mitzuarbeiten.

Ein weiterer Aspekt stellt die Spezialisierung nach geographischen Zonen dar. So befassen sich einzelne Institute nur mit den Problemen eines gewissen Gebietes, wie z.B. das neue "Lateinamerikanische Institut" an der Handelshochschule St. Gallen, die Deutsche Afrika-Gesellschaft und der Nah- und Mittelost-Verein usw. Darüber hinaus besteht eine fachliche Spezialisierung unter den zahlreichen wirtschaftlichen, kulturellen und technischen Institutionen, Fachverbänden und Beratungsstellen, die sich mit der Förderung der unentwickelten Länder befassen.

Es steht jedenfalls fest, dass diese staatlichen, privaten oder gemischten Entwicklungsgesellschaften und Forschungsstellen mit ihren Diensten der privaten Wirtschaft eine wertvolle Hilfe leisten und dazu beitragen, dass die private Entwicklungshilfe wirksamer und nutzvoller gestaltet werden kann.

---

1) Die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen, sowie der risikoteilenden und erleichternden Gemeinschaftsfirmen bildet den Hauptgedanken der nach privatwirtschaftlichen Grundzügen zu betreibenden Entwicklungsgesellschaft. (Handbuch der Entwicklungshilfe; Verlag August Lutzeyer, Baden-Baden, Bonn; 1.Bd., Januar 1961, S.1-12).

TABELLE V

Führende regionale, staatliche und private Organisationen, die zu der wirtschaftlichen Förderung der Entwicklungsländer beitragen.

Organisation	Funktion
COLOMBO PLAN	Vermittelt technische Hilfe in Süd- und Südostasien.
INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK	Unterstützt die sozialökonomische Entwicklung der lateinamerikanischen Länder.
MIDDLE EAST INDUSTRIAL PROJECT CORPORATION (MIDEC) (Privates Kapitel)	Gegründet, um industrielle und kommerzielle Unternehmen im Mittleren Osten aktivieren und die Bildung neuer Unternehmen anregen zu können.
MIDDLE EAST ASSOC. (Assoziation privater Interessenten)	Gebildet, um den gegenseitigen Handel zwischen Grossbritannien und den Mittelostländern zu fördern.
COMMONWEALTH DEVELOPMENT FINANCE CORP. (Privates britisches Regierungs- und Commonwealth-Regierungskapital	Gewährt Darlehen und tätigt Investitionen bei kommerziellen Entwicklungen des Commonwealth, wo Kapitalien nicht am Ort oder auf dem üblichen Wege beschafft werden können.
COLONIAL DEVELOPMENT AND WELFARE GRANTS (Britisch - staatlich)	Fördert die ökonomische Entwicklung überseeischer Kolonialgebiete.
COLONIAL DEVELOPMENT CORPORATION (Britisch - staatlich)	Kommerziell betrieben und gegründet, um Kolonialgebieten bei der ökonomischen Entwicklung beizustehen.
EXPORT CREDIT GUARANTEE DEPT. (Britisch - staatlich)	Exportkreditversicherung und Darlehen, hauptsächlich an Commonwealthländer.

Organisation	Funktion
CAISSE CENTRALE DE LA FRANCE D'OUTREMER (Franz. - staatlich)	Gewährt Darlehen an verschiedene Obrigkeiten und Unternehmen, welche sich mit der Entwicklung in Uebersee befassen.
FOND D'INVESTISSEMENTS POUR LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL DES TERRITOIRES D'OUTREMER (Franz. - staatlich)	Gegründet, um die öffentliche Entwicklung (public development) in französischen Ueberseegebieten zu finanzieren.
CREDIT COLONIAL (Franz. - staatlich)	Gewährt lang- und mittelfristige Darlehen an private Gesellschaften in Ueberseegebieten.
CREDIT NATIONAL (Franz. - staatlich)	Gewährt lang- und mittelfristige Darlehen an private Gesellschaften in französischen Ueberseegebieten.
EXPORT-IMPORT BANK (U.S. - staatlich)	Im allgemeinen langfristige, gebundene Darlehen an ausländische Regierungen und private Gesellschaften zum Kauf von US-Gütern und Dienstleistungen und Warenkredite.
INTERNATIONAL COOPERATION ADMINISTRATION (U.S. - staatlich)	Hauptsächlich werden Schenkungen als Teil des US-Auslandshilfeprogrammes gemacht.
DEVELOPMENT LOAN FUND (U.S. - staatlich)	Gewährt langfristige, gebundene Darlehen zum Kauf von US-Gütern und Dienstleistungen, um die Operationen der Export-Import Bank zu ergänzen.
PUBLIC LAW 480 (U.S. - staatlich)	Verkauf von landwirtschaftlichen US-Ueberschüssen gegen Landeswährung und Hilfe durch dringend benötigte Nahrungsmittel.
AUSFUHR KREDITANSTALT A.G. (Deutsch - staatlich)	Kurz- und mittelfristige Export Finanzierung.
HERMES KREDIT A.G. (Deutsch - staatlich)	Exportkreditversicherungen.

Organisation	Funktion
KREDITANSTALT FUER WIEDERAUFBAU	Mittelfristige Exportfinanzierung.
EXPORTRISIKOGARANTIE DES BUNDES (Schweiz. - staatlich)	Staatliche Versicherung gegen nichtkommerzielle Risiken.
CIE. FRANCAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR	Exportkreditversicherungen.
DEUTSCHE GESELLSCHAFT FUER WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT (Deutsche Entwicklungsges.) (Deutsch - staatlich)	Fördert die private Investitionstätigkeit, den Aufbau kleinerer und mittlerer Betriebe, die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Gewährt Bürgschaften und Garantien. Vermittelt Kontakte und unterhält Beratungsdienst.
CORPORACION ESPANOLA DE FINANCIACION INTERNACIONAL (International - privat)	Gegründet, um Industrievorhaben zu finanzieren und dadurch die Entwicklung und Modernisierung der spanischen Industrie voranzutreiben. Kreditvermittlung ist auch vorgesehen.
INDUSTRIAL CREDIT AND INVESTMENT CORPORATION OF INDIA (staatlich - privat)	Förderung der Investitionstätigkeit, Kreditvermittlung.
INDUSTRIAL PROMOTION CORPORATION OF RHODESIA AND NYASALAND (staatlich - privat)	Finanzierung von Industrieprojekten.
AFRICA DEVELOPMENT AND FINANCE COMPANY LTD. (Internat. - privat)	Förderung und Finanzierung von Entwicklungsprojekten.
INVESTMENT COMPANY OF NIGERIA (staatlich - privat)	Investitionsförderung.

Organisation	Funktion
COMPAGNIE FINANCIERE DE L'OUTREMER (Franz. - staatlich - privat)	Finanziert Wohnungsbau und fördert private Firmen durch Kreditgewährung.
INDUSTRIAL COORDINATION BUREAU (International - privat)	Förderung der Errichtung von Kleinbetrieben in Entwicklungsländern durch Vermittlung von Maschinen und technischen Experten.
AFRICAN AMERICAN TRADE AND DEVELOPMENT ASSOCIATION (U.S. privat)	Dienst als Forschungsstelle, die Kontakte vermittelt, Informationen sammelt und Investitions- und Handelstätigkeit fördert.
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (AID) (U.S. - staatlich)	Fördert privaten und staatlichen Kapitalexport nach Entwicklungsländern.

Quellen: UN, OECD Publikationen, Zeitschriften, Zeitungen und Broschüren.

Zweiter Teil:

METHODISCHE UND PRAKTISCHE FRAGEN DER PRIVATEN INVESTITIONEN IN ENTWICKLUNGSLAENDERN

V. Kapitel: Kriterien und Phasen der privaten Investitionsforschung

1. Einleitung

Es ist nicht unsere Aufgabe, an dieser Stelle das ganze komplexe Problem der Investitionskriterien zu behandeln, weil dies sowohl in theoretisch-volkswirtschaftlicher [1] wie auch in betriebswirtschaftlicher [2] Hinsicht bereits erörtert worden ist. In diesem Kapitel geht es darum, die wichtigsten Grunddaten und Probleme der privaten Investitionsforschung im Zusammenhang mit den Entwicklungsländern aufzuzeigen, um dadurch eine richtige Investitionsentscheidung zu ermöglichen.

Wenn eine solche Investitionsforschung - welcher angesichts der stets komplizierter werdenden politischen und wirtschaftlichen Lage immer mehr Bedeutung zukommt - die wirkliche Situation mit ihren zu erwartenden Entwicklungen richtig einzuschätzen vermag, können Fehlinvestitionen beschränkt und Risiken vermindert werden. Bevor wir jedoch diese Kriterien erörtern, möchten wir auf einige allgemeine Gesichtspunkte hinweisen, die der private Investor in unterentwickelten Gebieten im Auge behalten soll:

---

1) Centre for International Studies, Massachusetts Institute of Technology: Investment Criteria and Economic Growth, Asia Publishing House, London, 1961.

2) E. Gutenberg: Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmer. Westdeutscher Verlag, Köln und Opladen, 1959.

a. Motiv des privaten Kapitalexports

In den meisten Fällen ist der Grund des privaten Kapitalexportes der Wunsch nach Risikoverteilung in der Produktion oder Ausdehnung des Absatzes, Erschliessung von Bodenschätzen, Sicherung der Rohstoffbeschaffung und Teilnahme am wirtschaftlichen Aufbau eines Entwicklungslandes. So kann man die meisten Auslandgründungen vieler internationaler Grossfirmen auf die Sicherung des Marktes [1] zurückführen, die infolge von Handels- und Zahlungsbeschränkungen notwendig geworden ist. Die Standortbedingungen der so entstandenen neuen Anlagen werden anderseits durch die Handelsbeschränkungen insofern künstlich verbessert, als hinter dem Importschutz eine Preispolitik möglich wird, welche selbst eine teurere Produktion rentabel werden lässt. Dagegen wird der Einwand erhoben, dass derartige "administrative Standortvorteile" und Steuervergünstigungen nicht von Dauer sind. Dem steht aber die Erfahrung gegenüber, dass sich zumindest einige Projekte in Entwicklungsländern bereits nach wenigen Jahren amortisiert haben.

Ein weiteres Motiv spielt dort eine Rolle, wo die gegenwärtigen Anlagebedingungen keine unmittelbaren Gewinne versprechen, aber die politischen, sozialen und wirtschaftlichen Entwicklungstendenzen positiv beurteilt werden. Man sichert so seinen Marktanteil vor der Konkurrenz. Hinter diesem betont marktstrategischen Verhalten stehen oft Faktoren wie zunehmender Kostendruck, Marktsättigung und Strukturwandlungen im Stammlande, aber auch eine systematische Expansion, die die Wachstumsrate der Unternehmung sichern soll.

---

1) A. Maffry: Direct versus Portfolio Investment; The American Economic Review, Mai 1954, S. 620.

Schliesslich kann der Gewinnanreiz als Beweggrund der Entwicklungsinvestitionen genannt werden. Es liegt in der Natur der Privatwirtschaft, dass sie sich nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten zu orientieren hat und so gezwungen ist, ihr Kapital gewinnbringend anzulegen. So hat man bei dem grössten Teil der privaten Kapitalgeber die Gewissheit, dass sie bemüht sind, eine rentable, gewinnbringende Unternehmung aufzuziehen und zu führen, wobei die erfolgreichen Kapitalanlagen auch zur Hebung des Wohlstandes und des Volkseinkommens des betreffenden Entwicklungslandes beitragen.

Hier schneiden sich die Interessen der privaten ausländischen Investoren und der Entwicklungsländer, deren Wirtschaftspolitik auf die Maximierung des Nationaleinkommens und auf die rasche Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung ausgerichtet ist. Es kommt aber oft vor, dass die nationalen Interessen sich mit denjenigen der ausländischen Kapitalgeber nicht decken und - wenn möglich - vorerst auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden müssen. Dies geschieht meistens durch Kompromisslösungen, indem an den Investitionsplänen Aenderungen vorgenommen werden, die den nationalen Zielsetzungen und der örtlichen Wirtschaftspolitik Rechnung tragen.

b. Probleme und Kriterien der privaten Investitionen in Entwicklungsländern

Man darf auch die Tatsache nicht übersehen, dass in den meisten unterentwickelten Ländern gegenwärtig die "Wahl der Investitions-

möglichkeiten" begrenzt ist [1], weil einige wichtige Wirtschaftszweige (z.B. Eisenbahnen, Energie und Dienstleistungen etc.) dem ausländischen Kapital oft aus nationalem Interesse vorenthalten bleiben. Hinzu kommt die in den meisten jungen Staaten aufgestellte "Dringlichkeitsskala der Entwicklungsvorhaben", wobei Projekte, welche in diese Richtung fallen und aus nationalem und wirtschaftlichem Interesse wichtig sind, den Vorrang bei Investitionsgenehmigungen erhalten und mit Steuer- und Zollerleichterungen rechnen dürfen [2] (dies ist z.B. in Spanien der Fall). Daher bemüht sich jeder Unternehmer, sein Investitionsprojekt in die bevorzugten Kategorien, die von Land zu Land verschieden sind, einstufen zu lassen.

Bei der Finanzierung muss der ausländische Investor meistens sein eigener Kapitalgeber sein, soweit ihm keine persönlichen Beziehungen weiterhelfen. Der "Eigenkapitalbedarf" ist im allgemeinen in unterentwickelten Gebieten wegen des Zwangs einer grösseren Vorratshaltung an Roh- und Hilfsstoffen sowie an maschinellen Ersatzteilen wesentlich höher, da Komplementärbetriebe fehlen, mit denen man in einem industriellen Milieu rechnen kann. [3]

Der Kapitalbedarf einer Unternehmung in unterentwickelten Ländern ist aber auch deshalb höher als in Industriestaaten, weil man

---

1) Hollis E. Chenery: "The Application of Investment Criteria", The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXVII, February 1953, No. 1, S. 76.

2) Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 3 (Beilage), S. 3.

3) E. Egner: "Wirtschaftliches Wachstum in Peru und seine Widerstände", Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 21, Verlag von Duncker & Humbolt, Berlin 1960, S. 38.

von Fall zu Fall mit einem hohen Grad nicht ausgenützter Produktionskapazität rechnen muss. Die Schwierigkeiten zusätzlicher Kapitalbeschaffung einerseits und der Mangel an technischen Spezialisten und Qualitätsarbeitern andererseits verhindern oft die Einführung mehrerer Schichten und damit eine bessere Ausnützung der Produktionsanlagen.

Weitere Probleme stellen die Investitionskriterien und die Wahl des anzuwendenden technischen Verfahrens dar.

Vom theoretisch-makroökonomischen Standpunkt aus sind nach Guth [1] an eine Investition in einem Entwicklungsland die folgenden Masstäbe anzulegen:

1. Sie soll die natürlichen Hilfsquellen und die vorhandenen Produktionsfaktoren am zweckmässigsten auszützen.
2. Sie soll der Herstellung von Waren dienen, für die ein Markt [2] vorhanden ist oder zumindest in kurzer Zeit geschaffen werden kann.
3. Sie soll langfristig gesehen den Ertragstransfer und die Rückzahlung des investierten Auslandskapitals ermöglichen.
4. Sie soll das Wachstum der gesamten Wirtschaft fördern und den Lebensstandard der Bevölkerung erhöhen helfen.

---

1) Guth, a.a.O., S.97.

2) In diesem Zusammenhang weist Nurkse darauf hin, dass "the inducement to invest is limited by the size of the market" (Nurkse, a.a.O., S.6).

Neben der Beachtung der Interessen des Entwicklungslandes und der Marktverhältnisse muss der private Investor auch das klassische Prinzip der komparativen Kosten, d.h. die beste Ausnützung der örtlichen Gegebenheiten, berücksichtigen.

Die günstigsten Investitionen für Entwicklungsländer lägen danach in der Erschliessung der Rohstoffvorkommen. Im allgemeinen wären arbeitsintensive Produktionsmethoden kapitalintensiven - und dementsprechend Klein- und Mittelbetriebe den Grossbetrieben - vorzuziehen. Aber diese Feststellung gilt nur global für die ganze Volkswirtschaft, und es wäre falsch, daraus den Schluss zu ziehen, jede einzelne Unternehmung müsse mit den oft völlig veralteten arbeitsintensiven Methoden arbeiten. [1] Die Bedienung und Reparatur alter Maschinen verursachen häufig erhöhte Kosten und bereiten den meist unqualifizierten Arbeitern oft mehr Schwierigkeiten als die Handhabung und Aufstellung moderner, einfacher Anlagen. [2]

Auf der anderen Seite darf nicht übersehen werden, dass die blinde Anwendung amerikanischer oder europäischer Techniken, die

---

1) Vgl. Guth, S. 99.

2) Dazu bemerkt Hirschman folgendes: "It is certainly true that an untrained labor force is likely to perform incomparably better in machine-paced operations, but not so much because of a tendency towards shocking when the machine does not compel the work as because machine-paced operations provide for steadiness of pace and regular brief rest periods which the inexperienced self-paced worker has difficulty in observing." A. O. Hirschman: "Investment Policies in Underdeveloped Countries". The American Economic Review, Vol. XLVII, Sept. 1957, Nr. 3, S. 563.

hinsichtlich Betriebskosten in Industrieländern die wirksamsten sind, nicht denselben Erfolg in den Entwicklungsländern versprechen. [1]

Wenn jedoch in einem bestimmten Industriezweig "günstige natürliche und langfristige Voraussetzungen" bestehen [2] und durch erhöhten Kapitaleinsatz entscheidende Produktivitätsvorteile erzielt werden können, ist es auch für ein kapitalarmes Land vorteilhafter, die rationelle und moderne Produktionsmethode zu wählen.

Ueber die rein ökonomischen Gesichtspunkte hinaus muss man nach Hirschman auch die psychologisch-soziologische Wirkung der modernen Technologie ins Auge fassen, da "the most important function of modern technology is as an aid to management in the performance of new, unfamiliar and perhaps somewhat uncongenial tasks" ..."With better and more modern machinery, all personnel experience a feeling of obligation to live up to the performance of the equipment just as better highways induce improved driving habits and modern sanitary facilities better habits of personal cleanliness and hygiene". [3]

Auch im Falle der "billigen Arbeitskraft" soll man beachten, dass es in einem Entwicklungsland darauf ankommt, mit der Faktor-

---

1) Everett E. Hagen: "The Allocation of Investment in Underdeveloped Countries: Observations based on the Experience of Burma", Investment Criteria and Economic Growth (Beitrag), S. 59.

2) "Pobleme der Entwicklungshilfe", Monatsberichte des Oesterreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, XXXIV Jahrg., Beilage Nr. 67, Okt. 1961, Wien 1961, S. 9.

3) Hirschman, a.a.O. (American Economic Review), S. 563-64.

kombination die Grenze nicht zu überschreiten, von der ab die Nachteile wenig rationeller Produktionsmethoden kostenmässig die Vorteile niedriger Löhne übersteigen. [1]

Die Untersuchung der "Wirkung einer ausländischen Investition" auf Nationaleinkommen, Zahlungsbilanz, Einkommensverteilung, zusätzliche Anlagegelegenheiten, Beschäftigung, Ausbildung und soziale Einrichtungen etc. gehört zwar nicht unmittelbar zum Aufgabenbereich der privaten Investitionsforschung. Sie soll jedoch in Betracht gezogen werden, da diese Aspekte bei den Entscheidungen über ausländische Investitionsanträge im Entwicklungsland eine bedeutende Rolle spielen.

c. Fragen der Ausbildung und des Managements

Der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften ist für die wirtschaftliche Expansion ein grosses Hindernis. Die noch nicht angelernten Arbeiter können vieles verderben, was bei qualifizierten Arbeitern vermieden werden könnte. Die für die unterentwickelten Gebiete typische "Wanderarbeit" und die "fluktuierenden Arbeitskräfte" bedeuten für die Unternehmung eine Belastung [2], da ihre Anlernung nicht zu Ende geführt werden kann. Gegenüber dem Angestellten mit festem Wohnsitz gewöhnt sich ein solcher Arbeiter nie an den Ablauf des Betriebsgeschehens. Er kann sich innerlich den modernen Techniken

1) Hirschman erklärt in diesem Zusammenhang: "The advisability of adopting more labor-intensive processes is usually evaluated on the assumption that work and quality standards will not deteriorate". Hirschman, a.a.O. (American Economic Review), S. 563.

2) Egner, a.a.O., S. 37.

nicht erschliessen und deshalb nicht zu einer Arbeitsqualifikation kommen. Diese Voraussetzungen bringt nur ein bodenständiger Arbeiter mit sich, der seine Familie mitnimmt. Daher soll durch Bereitstellung von Wohnungen und Verbesserungen der sozialen Einrichtungen "die Bildung einer Stammarbeiterschaft" angestrebt werden. [1]

Eine weitere Schwierigkeit verursacht die Frage des Managements. Auch die besten wirtschaftlichen Gegebenheiten nützen nichts, wenn eine unkompetente Direktion, die wenig Fachleute und unternehmerische Verantwortung besitzt, nicht in der Lage ist, die Marktverhältnisse zu beurteilen und auf wirtschaftliche Aenderungen schnell zu reagieren. Dies kann von der meist in Europa oder Amerika (Mutterländer) gelegenen Zentralverwaltung (High Office) nicht erwartet werden. Bei der Aufnahme jeder kommerziellen Tätigkeit in einem Entwicklungsland soll das Problem der Rekrutierung des Management-Kaders gründlich geprüft werden, wobei in erster Linie, je nach Art des Unternehmens, die Abteilungen i) Organisation, ii) Finanzen, iii) Produktforschung und Planung, iv) Produktionsleitung, v) Marketing und Verkauf und weiteres Personal berücksichtigt werden müssen. [2]

Da für solche Posten wenig ausgebildete Einheimische zur Verfügung stehen, muss das Führungspersonal vom Ausland beschafft werden. Nach dem gesicherten Start mit dem ausländischen Management kann die Ausbildung und Heranziehung der einheimischen Mitarbeiter,

---

1) Egner, a.a.O., S.45.

2) John C. Shearer: "High-Level Manpower in Overseas Subsidiaries Experience in Brazil and Mexico", Princeton, New Jersey, 1960, S.28.

die für die mittlere und eventuell obere Leitung in Frage kommen, in Angriff genommen werden. Sie können jedoch durch ein kurz- oder mittelfristiges Training nicht in dem erforderlichen Masse ausgebildet und auf europäisches Niveau gebracht werden, da ihnen oft die technisch-zivilisatorische Grundlage fehlt. [1]

So könnte ein solches Management von oberen und mittleren Direktoren nicht mit der gleichen Wirksamkeit operieren, wie dies in einer technologisch fortgeschrittenen Gesellschaft der Fall wäre. [2]

Das Beiziehen von Management-Service-Instituten [3], wie z. B. Marktforschungs-, Betriebsberatungs- und Treuhandinstituten, die Teilnahme der verschiedenen Experten an den Entscheidungen der Direktion, soll das wirksame Funktionieren der obersten Leitung gewährleisten.

Die Entwicklung solcher Institutionen verlangt Aenderungen in den wirtschaftlich-sozialen Verhältnissen der Entwicklungsländer, die nicht schnell erreicht werden können. Dies kann nur in dem Masse erfolgen, wie technologisch fortgeschrittene Verfahren sich entwickeln. [4]

---

1) Hagen, a.a.O. (Investment Criteria and Economic Growth), S. 65.

2) Hagen, a.a.O., S. 66.

3) United Nations: Management of Industrial Enterprises in Underdeveloped Countries. Department of Economic and Social Affairs, New York, 1958, S. 35.

4) Diesbezüglich bemerkt Egner mit Hinweis auf eine Ford-Studie: "Es wäre keine Uebertreibung zu sagen, dass die Bereitstellung von Strassen und Eisenbahnen mehr zur Akkulturation der Sierra-Indianer beigetragen hat, als alle Erziehungsprogramme von Kirche und Staat bis auf den heutigen Tag". (Egner, a.a.O., S. 60).

d. Notwendigkeit und Durchführung einer Investitionsforschung

Neben den politischen Risiken führt all dies zu dem Ergebnis des ausserordentlich erhöhten kommerziellen Risikos für jeden Geschäftsmann, der mit langfristiger Disposition und mit der Kapitalimmobiliserung in fixen Anlagen für einen erst zu erschliessenden Markt unter dem Druck einer ausländischen Konkurrenz zu arbeiten sucht. Aus diesen Gründen wird die Bedeutung der die Realitäten richtig erfassenden Investitionsforschung, auf die schon hingewiesen wurde, nochmals unterstrichen, da die Kosten dieser Untersuchung, verglichen mit den eventuellen Verlusten durch Fehlinvestitionen, viel geringer sind.

Zu einer solchen Analyse - insoweit der Investor dazu selbst keine Möglichkeit hat - können die Informationsdienste der zuständigen internationalen und staatlichen Institutionen verwendet werden. Man kann die Durchführung einer solchen Untersuchung am besten einem Wirtschaftsforschungs- oder Beratungsinstitut übertragen, welches auf diesem Gebiet über die nötige Erfahrung verfügt.

In unserem Falle vollzieht sich die Investitionsforschung in drei Phasen, die stufenweise aufeinander folgen. Die Phasen sind nach Wichtigkeit der privaten Investitionskriterien folgendermassen eingestuft: [1]

1) Nicht-ökonomische Faktoren
2) Oekonomische Kriterien
3) Institutionelle Struktur (Gesetzgebung, Steuer, Zoll)

---

1) Betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte, die bei Investitionsentscheidungen beachtet werden müssten, werden an dieser Stelle nicht berücksichtigt, da sie den Rahmen der Arbeit sprengen würden.

Jede der drei Stufen ist weiter aufgegliedert und enthält zahlreiche Gesichtspunkte, die bei Investitionsentscheidungen berücksichtigt werden müssen. Die Beweglichkeit dieser Methode wird dadurch gesichert, dass die einzelnen Stufen je nach Art und spezieller Ausrichtung der Untersuchung mit weiteren Faktoren ergänzt und erweitert werden können.

Dieses Schema besitzt den Vorteil - gegenüber den bisherigen Praktiken, die oft aus einer systemlosen, schwer übersichtlichen Zusammentragung von Investitionsdaten bestehen - , dass es stufenweise durchgeführt und den jeweiligen Gegebenheiten angepasst werden kann.

Sollte es bereits in der ersten Phase der Investitionsforschung zu einem negativen Ergebnis kommen (z.B. unsichere politische Lage, revolutionäre Tendenzen in einem Land), erübrigt sich die Untersuchung der nachfolgenden Stufen, und die Forschungskosten bleiben dem Unternehmer erspart (es ist natürlich eine andere Frage, wenn die staatliche Investitionsrisikogarantie die politischen Risiken deckt. Die Behandlung dieses Problems bildet Gegenstand des folgenden Kapitels, Nr. VI.).

Die Analyse der privaten Investitionskriterien in Entwicklungsländern geht so vor sich, dass die Fortführung der Untersuchung der nachfolgenden Stufe immer die positive Beurteilung der vorhergehenden Phase voraussetzt. Nur wenn alle drei Stufen günstig beurteilt wurden, kann mit relativ grosser Sicherheit die Realisierung des betreffenden Investitionsprojektes vorgeschlagen werden.

2. Nicht-ökonomische Faktoren

Die Untersuchung der sogenannten nicht-ökonomischen Faktoren bildet die erste Phase der privaten Invèstitionsforschung. Angesichts der politischen Spannung und der sozialistischen Tendenzen in den meisten Entwicklungsländern ist die Analyse dieser Merkmale von erstrangiger Wichtigkeit, da sie die privaten Investitionsentscheidungen am stärksten beeinflusst. Die wesentlichsten sind folgende:

a. Geographisch-physikalische Merkmale

Hier wird die geographische Lage, Grenzen und umgebende Gebiete des betreffenden Landes beschrieben. Dabei weist man auf die typischen Charakteristiken hin, wie z.B. Berge, Ebene, Flüsse, Seen und Meere.

b. Klimatische Verhältnisse

Neben der Art des Klimas (z.B. tropisch, mediterran, subtropisch) werden die klimatischen Merkmale auch der einzelnen Regionen charakterisiert. Es sollen ebenfalls die maximalen und durchschnittlichen Werte der Wärme und Kälte, weiter die Grösse der Temperaturveränderungen aufgezeigt werden, die bei Bauten, Anlagen und Maschinen (evt. tropische Ausführung) wichtig sind. Die Jahreszeiten, ihr Anfang und Ende, beeinflussen die wirtschaftliche Tätigkeit (z.B. die meisten indischen Strassen sind unbefestigt und zur Regenzeit kaum befahrbar). [1] Die klimatischen Einflüsse auf die Menschen, besonders

---

1) Entwicklungsländer, 1961, Nr. 1, S. 19.

auf die Europäer, machen besonderen Komfort, wie z.B. die Einrichtung von Klimaanlagen, notwendig, was nicht ohne Wirkung auf die Kosten bleibt.

c. Bevölkerung und Beschäftigung

An dieser Stelle wird die Grösse und Zusammensetzung der Bevölkerung, die rassenmässige und sprachliche Aufteilung der Bewohner dargestellt. Die offiziellen Handels- und Stammessprachen sind auch zu erwähnen. Es sollen ebenfalls die regionale Verteilung der Bevölkerung, die Zahl der Europäer und die Tendenzen der Bevölkerungsentwicklung berücksichtigt werden. Das so entstandene Bild soll durch eine tabellarische Darstellung über die Zahl der Beschäftigten - mit Berücksichtigung des Anteils der Frauen - in den verschiedenen Branchen ergänzt werden.

d. Soziologische Faktoren

In erster Linie wird dabei die politische und historische Entwicklung unter Einbeziehung der kolonialen Vergangenheit gezeigt, die zum gegenwärtigen soziologischen Verhalten führte. Kultur, Religionen [1], Stammesorganisationen, können auch nicht ausser Acht gelassen werden, da ihr Einfluss auf die Wirtschaft und Administra-

1) A. Kaiser: "Der Zins in einem Entwicklungsland", Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 15. Jahrg., 5. Heft, 1962, S. 16.

tion in Form von Zahlungsmoral [1], Wille zum Wirtschaften [2], Grad der Korruption, Gewinnanreiz und die Emanzipation der Frau sehr bedeutend sind. In diesem Zusammenhang schreibt A. Kaiser, der die malayische Föderation besuchte und die Kreditinstitute studierte, folgendes: "Die Religion des Staatsvolkes, der Malaien, ist der Islam. Religiöse Vorschriften des Korans beeinflussen zusätzlich die Einstellung zu Geldgeschäften erheblich. Profiterzielung ist danach nicht verboten, wohl aber Zinsnehmen und Zinsempfangen (dabei wird die Dividende dem Zins gleichgesetzt)". [3]

e. Politische Einstellung und Entwicklungstendenzen

Nach einem kurzen Rückblick auf die politische Entwicklung und das Entstehen des neuen Staates sollen die politischen Strömungen, die Parteien und Gewerkschaften und deren Einfluss analysiert werden. Man betrachtet ebenfalls die Innen- und Aussenpolitik, die Beziehungen zu Ost und West, die führenden Männer, die in vielen Entwicklungsländern eine entscheidende Rolle spielen (z.B. Nehru, Nasser, Sukarno,

---

1) In einigen südamerikanischen Ländern (z.B. Peru) ist die Zahlungsmoral eines beträchtlichen Teils der Konsumenten mangelhaft. Der erste Angestellte, den der Geschäftsmann benötigt, ist der "cobrador", der Kassier, der nichts als fällige Forderungen einzutreiben hat und am Ertrag seiner Bemühungen beteiligt ist. (Egner, a.a.O., S. 38).

2) Lewis, a.a.O., S. 17.

3) So wurde in den vom Verfasser besuchten, seit 30 Jahren bestehenden ländlichen Kreditgenossenschaften in einigen Fällen der erzielte Jahresgewinn (obwohl dieser als Sollzinszahlung entsteht) nach Dotierung der Reserven von den Mitgliedern der Genossenschaft in mehrtägigem Fest verzehrt. Seit Bestehen der Genossenschaften wurden an diesen Orten niemals Dividenden ausbezahlt.
Kaiser, a.a.O. (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen), S. 16.

Sekou Touré, Nkrumah usw.). Neben der Frage der politischen Stabilität soll auch das politische Klima für ausländische Investitionen untersucht werden, das sich aus den politischen Zielsetzungen, Industrialisierungsplänen und Kapitalbedarf ergibt. Die zu erwartende politische Entwicklung - in Richtung Nationalismus, Sozialismus oder Liberalismus - soll angezeigt werden, obwohl eine solche Voraussage über Gesellschaften, die sich in schneller soziologischer und wirtschaftlicher Umwandlung befinden, meist nur eine kurzfristige Gültigkeit haben kann.

f. Wirtschaftspolitische Ausrichtung

Man soll an dieser Stelle das Wirtschaftssystem des betreffenden Landes untersuchen, das sich dem politischen System entsprechend durchgesetzt hat (so z.B. dirigistisch, prosozialistisch, liberal usw.). Es muss gezeigt werden, in welcher Richtung die wirtschaftlichen Interessen des Staates tendieren. Sucht er Anschluss an den Westen, Osten oder bewegt er sich auf einem neutralen Mittelweg? Die Wirkungen wirtschaftlicher Massnahmen (ob sie z.B. die private Wirtschaftstätigkeit hemmen oder fördern), der Grad der staatlichen Kontrolle, der Anteil des staatlichen Sektors an der Gesamtwirtschaft - letzteres macht z.B. in Indonesien 70% aus [1]; auch die wirtschaftliche Stabilität muss Berücksichtigung finden. Das aus diesen Faktoren entstehende sogenannte "ökonomische Klima" [2] zeigt, inwieweit die Möglichkeit wirtschaftlicher Betätigung für ausländische Unternehmer besteht.

---

1) Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 1 (Beilage), S. 1.

2) G.H. Wittmann: "The Ghana Report", Inc. International Economic Consultants, New York 1959, S. 11.

3. Oekonomische Kriterien

Die Analyse der ökonomischen Kriterien des in Frage kommenden Landes soll die wichtigsten Charakteristiken und den wirtschaftlichen Rahmen zeigen, in dem der Unternehmer sein Investitionsprojekt zu realisieren beabsichtigt.

a. Volkseinkommen

Die Darstellung der Zusammensetzung des Volks- und Pro-Kopf-Einkommens der verschiedenen Bevölkerungsschichten gibt wertvolle Aufschlüsse über die Einkommensstruktur des Landes. Die Einkommen und die Gewinnmargen der einzelnen Wirtschaftszweige können weitere Angaben liefern, die bei der Einschätzung der Kaufkraft der Bevölkerung von Wichtigkeit sind.

b. Allgemeine Wirtschaftslage

Die Analyse der gesamtwirtschaftlichen Struktur soll über die Roh- und Grundstoffe sowie über die wichtigsten Industrien und Produkte des Gebietes informieren. Um über die Wirtschaftslage ein umfassendes Bild erhalten zu können, müssen noch folgende Gesichtspunkte berücksichtigt werden:

1. Entwicklung des Sozialproduktes, prozentuale Beteiligung der verschiedenen Wirtschaftszweige am Ergebnis.
2. Wirtschaftliches Wachstum, Konjunkturwirkungen, wachstumstragende Branchen, Chancen und Hemmnisse des Wachstums.
3. Preis- und Nachfragenentwicklung (Exportpreisschwankungen), Preisstabilisierung, Inflation. [1)]

4. Währungslage, Gold- und Devisenbestand, Konvertibilität, Geldstabilität.
5. Entwicklungsplan und Budget, Chancen der Industrialisierung.
6. Spartätigkeit, Kapitalbedarf und Investitionstätigkeit.
7. Finanzpolitik, soziale und wirtschaftliche Stabilität. [2]

---

1) Eine treffende Formulierung dieses Begriffes besagt, dass "bei dem Phänomen der Inflation psychologische Momente ohne Zweifel eine entscheidende Rolle spielen: Inflation herrscht dann, wenn die Leute glauben, dass Inflation herrscht". (Gottfried Bombach: Ursachen der Nachkriegsinflation und Probleme der Inflationsbekämpfung; Sonderdruck aus "Stabile Preise in wachsender Wirtschaft", "Das Inflationsproblem" Erich Schneider zum 60. Geburtstag, J.C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1960, S. 189-90).

Diese mit Misstrauen verbundenen psychologischen Momente, die durch die Unstabilität beeinflusst werden, können in Entwicklungsländern die Inflation und Kapitalflucht begünstigen und das private Fremdkapital entmutigen. Dies gilt insbesonders für einige südamerikanische Länder. Besonders heftig ist die Inflation in Argentinien, Bolivien, Brasilien, Kolumbien, Chile und Paraguay. Sie gefährdet ernstlich das wirtschaftliche Wachstum dieser Länder. Darüber hinaus werden die Kredite verteuert und Zinssätze von 6% bis 12% oder mehr verlangt. So kann durch die erhebliche Inflation und hohe Zinssätze ein "negativer" Zinssatz entstehen. "If prices are rising at a rate of 20 percent per year, the merchant who borrows from a bank at 15 percent in order to carry his inventories is actually paying a negative rate of interest". (University of Oregon, Institute of International Studies and Overseas Administration: Problems of Latin-American Economic Development; Beitrag in: United States - Latin-American Relations, Compilation of Studies prepared under the direction of the Subcommittee on American Republic Affairs of the Committee on Foreign Relations United State Senate, Washington, 1960, S. 637-39).

2) Für die meisten Entwicklungsländer gilt die Feststellung, welche in einem über den Sudan verfassten Bericht gemacht wird: "The stability of the economy of the Sudan depends externally on the export possibilities ... internally on demand for imports" (Erin E. Jucker-Fleetwood: Economic and Financial Aspects of the Republic of the Sudan; Basle Centre for Economic and Financial Research, Series A:Nr. 35, Basel 1961, S. 2).

c. Zahlungsbilanz

Ausser der Beachtung der Gründe der Aktivierung und Passivierung der Zahlungsbilanz sollen die Aussichten für die nächsten Jahre beurteilt werden.

d. Aussenhandel

Nach der Beschreibung der bedeutendsten Import- und Exportgüter (in einer Tabelle kann man z.B. den Anteil der einzelnen Branchen am Gesamtexport darstellen und typische Merkmale aufzeigen) soll die Richtung der Handelsströme nach ihrer regionalen Gliederung gezeigt werden. Darüber hinaus sind noch folgende Aspekte zu beachten:

1. Einfuhr- und Ausfuhrpolitik und ihre Tendenzen (Liberalisierung, Restriktionen und Quoten).
2. Verschiebungen und Aenderungen im Handelsverkehr.
3. Präferenzen und Embargos.
4. Handelsformalitäten, Import- und Exportlizenzen.

e. Umfang der Auslandhilfe

Die Verteilung der Auslandhilfe nach Ländern und die Grösse der Hilfeleistung bildet einen weiteren Aspekt der Investitionsforschung. Dabei soll die Verwendung der Gelder (militärische Zwecke, Infrastruktur, Lieferungen usw.) erwähnt werden. In der weiteren Gliederung vermerkt man neben der eventuellen Ostblockhilfe auch die Anleihen und Hilfeleistungen der internationalen Institutionen.

f. Private Auslandsinvestitionen und ihre Trends

Man untersucht in erster Linie das Tempo der ausländischen Direktinvestitionen und die Gründe der Beschleunigung oder Verlangsamung. Neben den Ursachen einer eventuellen Kapitalflucht [1] soll der Einfluss und die Entscheidungsmotive des administrativen Verfahrens auf die Investitionsinitiative berücksichtigt werden [2]. In Form einer Tabelle - eingeteilt nach Produktionssektoren und Herkunftsländern - kann die Richtung und Grösse der privaten ausländischen Investitionen gezeigt werden.

g. Einstellung zum privaten ausländischen Kapital

Industrialisierungspläne, politische und wirtschaftspolitische Einstellung und Kapitalbedarf bestimmen das Verhalten. Das Vorhandensein und Ausmass der folgenden Faktoren müsste auch in Betracht gezogen werden:

1. Misstrauen gegenüber ausländischem Kapital, Angst vor Ueberfremdung.
2. Protektionismus, Beschränkungen und Vergünstigungen.

---

1) Wegen der Wirtschaftspolitik der argentinischen Regierung war die Schweizerische Elektrizitäts- und Verkehrsgesellschaft (Suiselectra) gezwungen, im Besitz der Gesellschaft befindliche 23 Elektrizitätswerke an den Staat zu verkaufen. (National-Zeitung Nr. 561, 3.12.62).

2) Bürokratische Genehmigungsverfahren wirken ermüdend auf die Investitionsinitiative. In Spanien werden z.B. diejenigen ausländischen Investitionen bevorzugt, die in die Kategorie der Unternehmen von "wirtschaftlichem und sozialem Interesse" eingestuft werden. (Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 3 (Beilage), S. 2).

3. Investitionsgesetze und Verstaatlichung [1].
4. Spielraum für ausländische Investoren.

h. Ausländische Beteiligung an Inlandfirmen

Die Grösse der prozentualen ausländischen Beteiligung, die sich im allgemeinen um 45-50% bewegt, und die Möglichkeit eventuell höherer Beteiligungsquoten sollen untersucht werden. Für jeden Bereich gelten andere Bestimmungen. [2] Man soll die Sektoren berücksichtigen, die für eine ausländische Beteiligung gesperrt sind. Dies ist meistens der Fall im Bereich des Verkehrswesens, Fernmeldewesens, der Schiffahrt, der Energieerzeugung, der Waffenproduktion, etc.

4. Institutioneller Aufbau (Gesetzgebung, Zoll, Steuer).

In dieser Stufe werden die Administration und die wirtschaftlichen Institutionen unter die Lupe genommen. Man soll untersuchen, inwieweit die verschiedenen administrativen wirtschaftlichen Massnahmen und Gesetze die private ausländische Investitionsfähigkeit beeinflussen.

---

1) Die meisten Entwicklungsländer, die auf ausländisches Kapital angewiesen sind, sichern eine Betätigungsmöglichkeit für ausländisches Kapital. In einigen Ländern jedoch - wie das z.B. auch in Indonesien der Fall ist - stellt das staatliche Investitionsgesetz lediglich "eine Befristung der Verstaatlichungsschutzgarantie" dar. (Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 1 (Beilage), S. 3).

2) Im allgemeinen gilt für die meisten Entwicklungsländer die Feststellung einer Ghana-Studie, die bezüglich der einheimischen Beteiligung erklärt: "Ghanaian participation as the equity of a new company can be regarded as a sine qua non of continuing success". (Whitman, a.a.O., The Ghana Report, S. 11).

a. Struktur der Regierung und Administration

Nach der Schilderung des Entstehens der gegenwärtigen Staatsform pflegt man auf eventuelle Wirkungen der kolonialen Verwaltung hinzuweisen. Es soll weiter der Aufbau der Regierung, der Legislative, der Exekutive und der Justizorgane beschrieben werden. Neben der Zusammensetzung des Parlaments und des Ministerrates und ihren Kompetenzen soll die Funktion und die Rolle der regionalen Organe und lokalen Administration behandelt werden. Die verschiedenen Richtungen des Zentralismus [1], Regionalismus [2], Föderalismus und Separatismus [3] dürfen auch nicht ausser Acht gelassen werden.

b. Bank- und Kreditsystem, Wirtschaftsorganisationen

Auf die Notwendigkeit des Vorhandenseins eines "institutionellen Rahmens", d.h. Banken und Finanzinstitute, mit denen der

---

1) In vielen Entwicklungsländern dominiert der Zentralismus in der Staatsverwaltung. Er führt einerseits zu einer Hypertrophie der zentralen Verwaltung, die vom Schreibtisch aus in der Landeshauptstadt regiert, und trägt zu einer Erstickung der örtlichen und regionalen Initiativkräfte bei, die man umgekehrt möglichst wecken sollte... Von einer anderen Seite her wird die Leitung der Staatsverwaltung durch ihre Unstabilität herabgesetzt. Durch häufigen Regierungswechsel und damit verbundenen Personalaustausch wird die Verfolgung einer gradlinigen Politik oft unmöglich gemacht. (Egner, a.a. O., S. 53).

2) Gegenüber dem indischen Bundesstaat ist z.B. in Nigerien der Regionalismus vorherrschend: "Though the political trend at the moment is toward greater regionalism". (US Department of Commerce: Investment in Nigeria, basic information for United States businessmen, Washington, 1957, S. 14).

3) Z.B. Katanga, Sansibar.

ausländische Kapitalgeber zusammenarbeiten kann, wurde schon oft hingewiesen [1]. Um über die diesbezüglichen Möglichkeiten eine Uebersicht erhalten zu können, müssen folgende Fragen untersucht werden:

1. Staatliche Geldinstitute und ihre Rolle.
2. Private einheimische und ausländische Banken und ihre Dienste.
3. Spartätigkeit und Kreditgewährung, Kapitalmarkt.
4. Staatliche und private Wirtschaftsorganisationen und ihre Tätigkeit.

c. Genehmigungspflicht bei Firmengründungen

In den meisten Entwicklungsländern sind die ausländischen Investitionen genehmigungspflichtig, seien es erstens die Errichtung von Industrieunternehmen, zweitens die Erweiterung oder drittens die Beteiligung ausländischer Investoren an einheimischen Firmen. Dabei sollen die Antragstellungsformalitäten, die Entscheidungsgremien und das nationale Interesse - mit Rücksicht auf die Einstufung in die bevorzugte Kategorie - grosse Beachtung finden.

d. Arbeits- und Sozialgesetzgebung: Arbeitslöhne

Die Beschäftigung von ausländischen Arbeitskräften unterliegt meist der Genehmigungspflicht. Ausserdem muss man noch folgende Gesichtspunkte in Betracht ziehen:

---

1) Lewis, a.a.O., S.296.

1. Arbeitszeit- und Urlaubsregelung.
2. Sozialversicherungspflicht, Versicherungsprämie (Anteil des Arbeitgebers und Arbeitnehmers).
3. Kündigung, Arbeitsbedingungen, Altersversorgung.
4. Gewerkschaftliche Betätigung, Löhne.

e. Steuern

Im Zusammenhang mit der Entwicklungshilfe und der Förderung des wirtschaftlichen Aufbaus der neuen Länder wird seitens des kapitalimportierenden Landes immer mehr der Wunsch geäussert, Massnahmen zur günstigen steuerlichen Behandlung des ausländischen Kapitals und insbesondere der daraus fliessenden Erträge zu treffen. Damit wären die Steueranreize (tax incentives) der Entwicklungsländer angesprochen. [1)]

Die günstige steuerliche Situation in einem Entwicklungsland kann für den ausländischen Investor oder Kapitalgeber jedoch nur dann einen Anreiz bedeuten, wenn der Steuervorteil auch durchschlägt, d.h. wenn der heimatliche Steuerfiskus die vom Entwicklungsland bewusst geschaffene "Besteuerungslücke" nicht durch einen eigenen Steueranspruch wieder ausfüllt. [2)] Um dies zu vermeiden, sind in den Industrieländern Steuererleichterungen bei Investitionstätigkeit in Entwicklungsländern in verschiedenster Form vorgeschlagen [3)] und teilweise auch

---

1) H.A.Fischer: Entwicklungshilfe und Steuern; Bonn, 1960, S.5.

2) Fischer, a.a.O., S.6.

3) Entwicklungsländer 1960, Nr.5, S.178.

durchgeführt worden [1], die einerseits den besonderen Gegebenheiten und den vermehrten wirtschaftlichen und politischen Risiken dieser Länder Rechnung tragen, andererseits private Investitionen ermutigen.

Darüber hinaus muss man folgende wichtige Steuerarten berücksichtigen:

1. Gesellschaftssteuer.
2. Gewinnsteuer.
3. Dividenden- und Wertschriftensteuer.
4. Steuer für verteilte und unverteilte Gewinne.
5. Kapitalsteuer.
6. Umsatzsteuer.
7. Verbrauchs- oder Luxussteuer.
8. Einkommens- und Grundbesitzsteuer.
9. Doppelbesteuerungsabkommen. [2]

Diskriminierende Effekte anderer Steuern und Zuschläge,

---

1) So z.B. nach Paragraph 34 des deutschen Entwicklungssteuergesetzes 1961 gehören Spanien, Griechenland, Island, Portugal, Türkei und Zypern zu der Ländergruppe, für die die Finanzbehörden der Länder mit Zustimmung des Bundesfinanzministers unter gewissen Voraussetzungen bei Steuerpflichtigen, die eine besonders förderungswürdige Entwicklungshilfe durch Kapitalanlagen leisten, auf Antrag eine den steuerlichen Gewinn mindernde Rücklage zulassen. (Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 3 (Beilage), S. 4).

2) Die Schweiz hat bisher lediglich mit Pakistan ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen. Mit weiteren Ländern, so z.B. mit Indien, Ceylon und Israel werden zur Zeit Verhandlungen geführt. (United Nations: Financing of Economic Development, The Promotion of the International Flow of Private Capital, Genf, Distr. General E/3665/Rev., 1.1962, Annex IV, Page 1-2).

weiter die Möglichkeit von Spezialabkommen [1] mit individuellen Steuerzahlern sollten auch berücksichtigt werden.

f. Zoll

Die Anwendung der Zölle und die Gewährung von Zollkonzessionen wird in jedem Land anders ausgelegt. In einigen Entwicklungsländern, wie z.B. Uruguay [2], werden Einfuhrzölle für Anlage- und Ausrüstungsgüter für neue Industrien erlassen. Es soll geprüft werden, in welchen Fällen mit weiteren Vergünstigungen gerechnet werden kann.

g. Abschreibungen

Wie bei den Zöllen sind auch die Abschreibungssätze von Land zu Land verschieden. Bei der Erkundigung der vorhandenen Abschreibungsmöglichkeiten sollen unter anderen folgende Arten berücksichtigt werden:

1. Gebäude.
2. Industrieanlage.
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung.

---

1) Solch ein Spezialabkommen stellte das Abkommen zwischen der Aramco Oil Company und der Regierung von Saudi Arabien dar. Nach diesem zahlte die Oelgesellschaft jährlich 4 Gold-Schilling pro t Oel (1 Gold-Schilling = Fr. 2.50) und lieferte der Regierung 800'000 Gallon Petroleum. (United Nations: The Effect of Taxation on Foreign Trade and Investment, New York, 1950, S. 27).

2) Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 2 (Beilage), S. 4.

h. Transferbedingungen

Im allgemeinen bleibt der Gewinntransfer jährlich auf einem bestimmten Prozentsatz des investierten ausländischen Kapitals beschränkt. Bezüglich der Höhe des transferfähigen Betrages erfolgt nach Art und Form der Geldanlage eine weitere Unterteilung. [1] Ausser den verschiedenen Transfermöglichkeiten soll auch die Frage der Kapitalrepatriierung untersucht werden, für die Sonderbestimmungen gelten.

i. Schutz gegen Verstaatlichung

In erster Linie muss die juristische Lage der ausländischen Unternehmer in den Entwicklungsländern geklärt werden. Weiter soll man das Vorhandensein von Eigentums- oder Verstaatlichungsschutzgesetzen und bilateralen Investitionsschutzabkommen mit dem Kapitalexportland untersuchen.

Exkurs: Betriebswirtschaftliche Aspekte

In einer weiteren Stufe können die betriebswirtschaftlichen Aspekte geprüft werden, die wir hier nicht ausführlich behandeln wollen, da dies den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde.

---

1) In Indonesien z.B. wird die Höhe der transferfähigen Beträge nach Art des Unternehmens festgesetzt. Sie macht bei Plantagen 50%, in der Industrie 50%, bei Banken 40%, bei Versicherungen und Hotels 20% der versteuerten Gewinne aus.
(Wirtschaftsdienst 1962, Nr. 1 (Beilage), S. 4).

Die Untersuchung der betriebswirtschaftlichen Faktoren soll die Struktur, die Organisation, das Funktionieren und die Marktaussichten der zu gründenden Unternehmung aufzeigen. Dabei müssen unter anderem folgende wichtige Gesichtspunkte berücksichtigt werden:

1. Marktanalyse der in Frage kommenden Branche.
2. Absatzwege und Handelsgewohnheiten.
3. Transport, Verkehr und Dienstleistungen.
4. Arbeitskräfte und Ausbildung.
5. Produktionsplanung.
6. Kosten.
7. Finanzierung.
8. Management.
9. Ertragschancen.
10. Gesamtinvestitionsplan.

VI. Kapitel: Schutz der privaten Investitionen in Entwicklungsländern

Der Kapitalschutz ist das Hauptproblem der privaten ausländischen Investitionen in Entwicklungsländern. Die Zurückhaltung, die das private Kapital bei Investitionen in Entwicklungsländern zeigt, ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass die Kapitalgeber bisher einen ausreichenden Schutz vor Benachteiligungen, Enteignungen und Verlusten vermissen müssen. Es ist daher von grosser Bedeutung, die Risiken einerseits und die bisherigen Massnahmen zum Schutze des privaten ausländischen Investors anderseits aufzuzeigen.

1. Risiken

Gegen die politisch bedingten Risiken, welche die Sicherheit ihres Kapitals gefährden, können sich die privaten Investoren selbst nicht schützen. Sie sind auf die Garantien der nationalen Institutionen angewiesen. Ein Grossteil der politischen Risiken kommt daher, dass die meisten Entwicklungsländer eine ungünstige Wirtschaftsstruktur und Eigentumsverteilung haben. Ihre Regierungen bemühen sich, ihre soziale Struktur und Eigentumsverteilung zu ändern, und dies geschieht oft genug auf Kosten und zum Schaden des privaten Fremdkapitals.

Am grössten sind die politischen Risiken in den noch stark zurückgebliebenen Ländern. Hier ist die künftige Entwicklung recht unsicher. In mehr entwickelten Ländern sind die politischen Risiken in der Regel geringer. Vor allem lassen sie sich hier besser überblicken und abschätzen.

Weitere Risiken erwachsen aus Kriegen und revolutionären Ereignissen, die meistens zur Verstaatlichung und Enteignung führen, für die keine oder nur ungenügende Entschädigung gezahlt wird. Dazu kommt das Transferrisiko, welches sich einerseits "aus der Beschränkung der laufenden Ueberweisungen von Zinsen, Lizenzen und Dividenden" [1] ins Ausland ergibt, andererseits das Risiko, dass Zahlungen in der ausländischen Währung nicht in harte Devisen konvertiert werden können. [2]

In enger Beziehung zu den politischen Risiken steht die Möglichkeit und in vielen Fällen sogar die Wahrscheinlichkeit, dass Entwicklungsländer durch dirigistische Massnahmen und planwirtschaftliche Tendenzen der privaten Initiative immer engere Grenzen setzen. [3] Man denke dabei an gesetzliche Vorschriften z.B. über den Umfang der Produktion oder über Höchstpreise usw. Die Entscheidungsfreiheit des Unternehmers und die Rentabilität seiner Unternehmung sind dadurch ständig bedroht. Neben den bereits erwähnten Transfer- und Währungsrisiken spielt noch die Zahlungsunfähigkeit eine bedeutende Rolle. Eine

---

1) Arthur Fürer: "Probleme der industriellen Entwicklung". Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, a.a.O. (Beitrag), S. 269.

2) Theodor Faist: Der Schutz schweizerischer Investitionen in Entwicklungsländern durch Investitionsrisikogarantien und Schutzabkommen. (Separatabzug aus dem "Dokumentations- und Pressedienst der Wirtschaftsförderung", Januar/Februar 1961, S. 13).

3) So z.B. als Folge des staatlichen Dirigismus und Verstaatlichungstendenzen sank in Argentinien der Kurs der Aktien der einzigen bedeutenden privaten Oelgesellschaft, der ASTRA Petroleo, von 63 auf 3 1/2 Fr. (Schweizerische Finanz-Zeitung Nr. 45, 8.11.1962).

Missernte oder ungünstige Entwicklung des Weltmarktpreises in den wichtigsten Wirtschaftszweigen (Bergbau, Plantagen usw.) haben schon oft zu grossen Zahlungsschwierigkeiten geführt. Je vielseitiger die Wirtschaft des Entwicklungslandes ist, desto geringer sind im allgemeinen auch die dem Kapitalgeber drohenden Risiken aus Zahlungskrisen. (Die bereits genannten kommerziellen Risiken seien nur am Rande vermerkt).

2. Nationale Investitionsrisikogarantien

Der Staat muss also in dieser Situation einspringen, um die Deckung der nichtkommerziellen Risiken zu übernehmen. Die zum Schutze der privaten Investitionen geschaffenen nationalen Garantiesysteme der Industrieländer sind ähnlich konstruiert wie die Garantie für Ausfuhrrisiken. Der Unterschied zwischen den zwei Systemen besteht darin, dass es sich bei der Investitionsrisikogarantie nicht nur um die Ausfuhr von Waren sondern von Kapital, technischer und organisatorischer Erfahrung und technischem Wissen handelt.

Unter den Industrieländern verfügen die Vereinigten Staaten, Deutschland und Japan über solche Garantiesysteme, die meistens den bereits bestehenden Institutionen zur Exportrisikogarantie angegliedert wurden.

Das in der Bundesrepublik 1959 eingeführte Verfahren hat die amtliche Bezeichnung "Garantie für Kapitalanlagen im Ausland zur Absicherung politischer Risiken". [1] Die Garantie wird längstens 20 Jahre

---

1) H.F. Geiler: "Schutz des privaten Kapitals im Ausland". Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14. Jahrg., Heft 20, 15.10.1961.

gewährt, und sie erstreckt sich auf die folgenden Risiken:

a) Verstaatlichung oder Enteignung.

b) Krieg oder Revolution.

c) Zahlungsverbote oder Moratorien.

d) Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers von Beträgen.

e) Währungsverschlechterungen, soweit sie gemäss c) und d) eintreten.

Im Schadenfall hat der deutsche Kapitalanleger mindestens 20% Selbstbehalt zu übernehmen. Die Prämien betragen je nach der Laufzeit der Garantie zwischen 0,75 und 1,5 % des versicherten Betrages pro Jahr, wobei der niedrigste Satz für eine Laufzeit von 5 Jahren, der höchste für eine solche von 20 Jahren gilt.

Im Rahmen des "Investment Guaranty Program" wird die Bundesgarantie auch in den Vereinigten Staaten auf höchstens 20 Jahre gewährt. [1] Es können drei Risiken versichert werden, wobei dem Investor überlassen ist, ob er alle oder nur einzelne dieser Risiken versichern will:

a) Transferrisiko.

b) Enteignungsrisiko.

c) Kriegsrisiko.

In den Vereinigten Staaten von Amerika müssen die Investoren nur beim Kriegsrisiko 10% Selbstbehalt übernehmen, während ein solcher

---

1) International Cooperation Administration: Investment Guaranty Handbook ... US Government Guaranties Available for New American Investments Abroad Under the Investment Guaranty Program. Washington, 1960, S. 13-23.

beim Enteignungs- und Transferrisiko dort nicht verlangt wird. Die Prämien sind in den Vereinigten Staaten die niedrigsten. Sie betragen einheitlich 0,5% pro Jahr des versicherten Betrages.

In Japan wird die Investitionsrisikogarantie in zwei Teile eingeteilt: [1]

1. Die Versicherung des Kapitals von Auslandsinvestitionen, die auch durch Krieg, Aufstand, Konfiskation und Verletzung der Rechte entstehende Schäden einschliesst.

2. Die Versicherung des Ertrages von Auslandsinvestitionen, die sich auf Transferbeschränkungen, Dividendenkontrolle, Nichteinhaltung der Transfergarantie und Konfiskation der Dividenden bezieht.

Die Dauer der Garantie beträgt in Japan 15 Jahre für das Kapital und 10 Jahre für die Erträge. Der japanische Kapitalanleger hat im Schadenfalle 25% des Selbstbehalts zu übernehmen. Der Prämiensatz stellt sich auf 1,25% der Versicherungssumme eines Jahres. Sie sind getrennt für das Kapital und für den Ertrag berechnet.

Nationale Investitionsrisikogarantien werden auch in anderen Ländern [2], so z.B. in der Schweiz und in den Niederlanden geplant. Die Bedeutung solcher Garantien als Stimulant der privaten Investitionstätigkeit ist unbestritten. Sie bilden somit eine der wichtigsten Voraussetzungen der privaten wirtschaftlichen Expansion in Entwicklungsländern.

---

1) Faist, a.a.O., S.16-17.

2) Neue Zürcher Zeitung Nr.3278, 28.September 1960.

3. Bilaterale Abkommen über Kapitalschutz

Zwischen den nationalen Gesetzen über den staatlichen Risikoschutz für private Kapitalanlagen im Ausland und den bilateralen Kapitalschutzabkommen, welche die Industrieländer in den letzten zwei Jahren in wachsender Zahl mit den einzelnen Entwicklungsländern geschlossen haben, besteht ein bestimmter Zusammenhang.

In den meisten Industrieländern, so auch in Deutschland und in den Vereinigten Staaten von Amerika, ist das Bestehen solcher zweiseitiger Abkommen die Voraussetzung dafür, dass die privaten Investitionen im Entwicklungsland durch staatliche Garantien gegen politische Risiken geschützt werden. Solche "Kapitalförderungsabkommen" haben Deutschland, Grossbritannien, die Vereinigten Staaten mit verschiedenen Entwicklungsländern abgeschlossen.

Als Grundlage zu solchen Verhandlungen wird von den zuständigen Ministerien ein Mustervertrag ausgearbeitet, der dann stets den besonderen Erfordernissen und Verhältnissen in dem Partnerland angepasst wird. Die Abkommen sind meistens nach dem Grundsatz der Gegenseitigkeit konstruiert. Es gilt auch der Grundsatz der gegenseitigen Meistbegünstigung. In der Regel beträgt die Dauer der Verträge 10 Jahre, ihre Verlängerung ist aber stets vorgesehen. [1)]

---

1) Deutschland dringt bei den Verhandlungen stets darauf, den Kapitalschutzvertrag auch nach Ablauf seiner 10-jährigen Dauer oder im Falle seiner Kündigung noch 20 Jahre in Kraft zu lassen, damit die 20-jährige Garantie des Bundes für den Investor vertraglich gedeckt ist.
Geiler, a.a.O. (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen), S. 11).

Die Verträge enthalten sehr ausführliche Bestimmungen über die Behandlung ausländischer Investitionen, die alle denkbaren Fälle berücksichtigen. Im Streitfall anerkennen beide Staaten die Entscheidung eines unabhängigen internationalen Gerichts als verbindlich. Die Industrieländer sind bestrebt, bei den Verhandlungen den Investitionsschutz auch auf die alten Investitionen auszudehnen. In den Abkommen sind auch Bestimmungen über den für den Zahlungsverkehr geltenden Wechselkurs enthalten. In der Regel entsprechen sie den im Abkommen über den Internationalen Währungs-Fonds festgelegten Bestimmungen.

Auch in der Schweiz wird in ähnlicher Weise vorgegangen, und die zuständigen Stellen haben den Typ eines bilateralen Investitionsschutzvertrages ausgearbeitet.

So wurde erstmals mit Tunesien ein Vertrag betreffend den Schutz und die Förderung schweizerischer Investitionen unterzeichnet. Darüber hinaus bietet dieses Abkommen Gewähr für die Aufrechterhaltung der kommerziellen Betätigung der in Tunesien niedergelassenen Staatsbürger schweizerischer Nationalität. [1)]

Aehnliche Abkommen wurden mit Guinea und der Republik Niger abgeschlossen. Materiell entsprechen die beiden neuen Musterverträge den Tunesienverträgen, mit dem Unterschied, dass sämtliche Regeln diesmal in einem einzigen Vertragstext zusammengefasst wurden, während im Fall Tunesien die Bestimmungen des Handels- und Zahlungsverkehrs, die technische Zusammenarbeit und der Investitionsschutz noch separat paragraphiert wurden.

---

1) Schweizerische Handels-Zeitung Nr. 49, 7. 12. 1961.

Im Sinne dieser Verträge werden zwischen der Schweiz und einigen afrikanischen Ländern, so z.B. Senegal, Mali, Elfenbeinküste, Togo, Dahomey und Kamerun, zwecks Abschluss bilateraler Handels- und Investitionsschutzabkommen Verhandlungen geführt. [1)]

Der Abschluss von bilateralen Investitionsschutz- und Freundschaftsverträgen mit Entwicklungsländern trägt ohne Zweifel zur Verbesserung des Investitionsklimas bei, und ihre Verletzung kann auch für das Anlageland nachteilige Konsequenzen haben.

Dabei stellt sich aber die Frage, ob bei der Uebernahme der in diesen Verträgen vorgesehenen Verpflichtungen die jungen Staaten nicht überfordert werden, da sie deren Tragweite und die Entwicklungslinien ihrer Wirtschaft nur ungenügend übersehen können. Darüber hinaus können die bilateralen Vereinbarungen mit Sicherheit nur dann die erwarteten Resultate erzielen, wenn sie durch die Zoll- und Einfuhrpolitik der Industrieländer ergänzt werden, durch die den Entwicklungsländern auf längere Sicht die Erfüllung ihrer übernommenen Verpflichtungen erleichtert wird. Auch der Hinweis scheint angebracht, dass einem international abgestimmten Vorgehen der Kapitalgeberländer besserer Erfolg beschieden sein würde als der isolierten Politik eines Staates.

4. Kapitalschutzgesetze der Entwicklungsländer

Mit der wachsenden Industrialisierung und der Verfolgung grosszügiger Wirtschaftspläne wachsen die Kapitalbedürfnisse in den

---

1) Basler Nachrichten Nr. 252, 19.6.1962.

Entwicklungsländern stark an, und sie können nur durch Kapitalhilfe des Auslandes gedeckt werden.

Da staatliche und internationale Finanzmittel meistens zu Infrastrukturbauten verwendet werden, fällt dem ausländischen Privatkapital die Aufgabe zu, durch Investitionen in den anderen Industriezweigen die staatlichen Resourcen zu ergänzen und so am wirtschaftlichen Aufbau der Entwicklungsländer mitzuarbeiten. Daher sind viele Entwicklungsländer bestrebt, dem ausländischen privaten Kapital so weit wie möglich entgegenzukommen und ihm eine umfassende Sicherheit anzubieten.

Diesem Streben verdanken die Kapitalschutzgesetze, die in den letzten Jahren in zahlreichen Entwicklungsländern geschaffen worden sind, ihre Entstehung. Dazu kommen noch die verschiedenen Steuerbegünstigungen für neu errichtete Industrien, die im Hinblick auf den Wirtschaftsplan des Landes besonders wichtig sind.

Die Investitionsschutzgesetze tragen meistens der wirtschaftlichen Ausrichtung des jeweiligen Entwicklungslandes Rechnung und deuten das im Entwicklungsland herrschende Investitionsklima an. So wird z.B. das Kapitalschutzgesetz des in Richtung Planwirtschaft tendierenden Indonesiens als "eine befristete Verstaatlichungsschutzgarantie" [1] bezeichnet.

Demgegenüber hat Marokko ein bilaterales Investitionsschutzgesetz, das den jederzeitigen Gewinntransfer, Rückerstattung der

---

1) Wirtschaftsdienst Nr. 1, 1962 (Beilage), S. 3.

Zölle bei der Einfuhr von Ausrüstungsgütern, die beschleunigte Abschreibung des Kapitals und die Schaffung von Rücklagen für Zwecke der Modernisierung und die pünktliche Ueberweisung der Gehälter ermöglicht und garantiert. [1]

Andererseits kann das Vorhandensein von Kapitalschutzgesetzen gewiss zur Stimulierung und Sicherheit der ausländischen Privatinvestitionen wesentlich beitragen, so weit diese von den oft wechselnden Regierungen der Entwicklungsländer eingehalten werden.

5. Multilateraler Investitionsschutz

Schon nach dem zweiten Weltkrieg hat man den Versuch unternommen, Rahmenbedingungen für private Auslandsinvestitionen zu schaffen.

1948 hatte die Internationale Handelskammer einen "Kodex fairer Behandlung von Auslandsinvestitionen" veröffentlicht, in welchem eine 'gerechte' Behandlung und keinerlei Unterschied gegenüber dem einheimischen Kapital verlangt wurde. Der Vorschlag konnte nicht verwirklicht werden, weil dieser für die Kreditnehmer nicht tragbar war. [2]

Im Jahre 1958 [3] wurden der OECE zwei Konventionsvorschläge unterbreitet: ein englisch-deutscher (Abs/Shawcross) [4] und ein schweizerischer.

---

1) Geiler, a.a.O. (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen), S. 10.

2) Behrendt, a.a.O., S. 238.

Diese Projekte strebten eine Lösung innerhalb der OECE an, aber sie konnten bisher noch nicht durchgesetzt werden. Die Kritiker dieser Pläne, unter anderen auch die Vereinigten Staaten von Amerika, bemängelten, dass diese ohne die Mitwirkung der Entwicklungsländer aufgestellt wurden. [5]

Einen weiteren Versuch stellen die Bemühungen der Iberoamerikanischen Freihandelszone dar. Die sieben Mitgliedstaaten dieser Organisation, Argentinien, Brasilien, Chile, Uruguay, Mexiko, Peru und Paraguay arbeiten einen "Investitionskodex" aus. [6] In diesem Kodex wollen die genannten Länder den ausländischen Kapitalanlegern ein Mindestmass an Garantien gegen politische und wirtschaftliche Risiken in Aussicht stellen. Durch die Verpflichtung der Länder, die Grundsätze des Kodex zu respektieren, will man den ausländischen Investoren mühsame Verhandlungen über solche Garantien bei jedem neuen Investitionsvorhaben ersparen.

---

3) Im gleichen Jahr ist als unpolitische und nicht gewinnstrebende Organisation "The International Association for the Promotion and Protection of Private Foreign Investments" (kurz A. P. P. I. genannt) in Genf mit dem Ziel gegründet worden, die Bemühungen auf privater Ebene im Interesse des Schutzes der privaten Investitionen zu koordinieren und dabei die Interessen sowohl der kapitalexportierenden als auch -importierenden Länder zu wahren. Der Organisation gehören europäische und amerikanische Industriefirmen, Banken und weitere Unternehmen an, die an der Förderung von Auslandsinvestitionen und Aussenhandel interessiert sind. (Brandon, a.a.O., S. 2).

4) Brandon, a.a.O., S. 10.

5) Behrendt, a.a.O., S. 238

6) Geiler, a.a.O. (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen), S. 10.

In letzter Zeit wurden auch von Seiten der Industrieländer neue Vorschläge zu einer internationalen Kapitalschutz-Konvention gemacht, die auf die Initiative niederländischer, amerikanischer und deutscher Bankkreise zurückzuführen sind. Um das Vertrauen der privaten Geldgeber in neue Investitionen in unterentwickelten Ländern zu stärken, und zwar durch Methoden, die sowohl in den Gläubiger- als auch in den Schuldnerländern Anklang finden, wird geplant, ein internationales Garantie-Institut zu errichten. Es soll eine Art Versicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit darstellen, die den Namen "Mutual Investment Insurance Corporation" führen soll.

Dieser Plan wurde erstmals anlässlich einer Konferenz der Internationalen Handelskammer Ende 1960 vom holländischen Bankier Van Eeghen vorgebracht. Zur Zeit wird das Projekt, zusammen mit anderen Vorschlägen, durch die Weltbank, die IFC und die Internationale Handelskammer geprüft. Im folgenden wird eine kurze Uebersicht über die wichtigsten Punkte dieses Projektes gegeben, da dieses voraussichtlich die Grundlage eines zukünftigen multilateralen Investitionsschutzabkommens bilden wird. [1)]

1. Die geplante "Mutual Investment Insurance Corporation" wird eine selbständige Zweigorganisation der Weltbank bilden.

2. Grundkapital wird von den Gründerstaaten proportional zu ihren Volkseinkommen aufgebracht.

---

1) Aussenwirtschaft, 16. Jahrg., Heft III/IV, Sept./Dez. 1961, S. 166-168.

3. Voraussetzung jedes Versicherungsantrages ist das Einverständnis sowohl des Kapitalexportlandes als auch des Empfängerlandes mit dem privaten Investitionsprojekt. Durch ihr Einverständnis übernehmen Export- und Importland eine Garantieverpflichtung in Höhe von je 50% der Versicherungssumme.

4. Die gesamten Garantieverpflichtungen eines Landes sollen eine gewisse Obergrenze nicht überschreiten. Diese wird unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage von jedem Lande gemeinsam mit den internationalen Institutionen festgelegt und von Zeit zu Zeit neu überprüft.

5. Auf Antrag des Kapitalaus- und -Einfuhrlandes kann die MIIC in gewissen Fällen Vereinbarungen bewilligen, wonach eine Garantieverpflichtung für das Exportland bis auf maximal 90% der Versicherungssumme erhöht bzw. für das Importland bis auf 10% reduziert wird. Vorbedingungen wären allerdings:

6. a) dass andernfalls die Garantiegrenze im Importland überschritten würde,
   b) dass die MIIC davon überzeugt ist, dass der Abänderungsantrag nicht Konkurrenzmotiven entspringt.

7. Schadenszahlungen werden in erster Linie aus der Prämienreserve gedeckt. Falls diese nicht genügen sollte, würden alle Mitgliedsländer proportional zu ihren Garantieverpflichtungen zur Defizitdeckung herangezogen.

8. Die MIIC deckt nur die nicht-kommerziellen Risiken, d.h.
   - Expropriationen und andere Fälle, in welchen den Investoren die Kontrolle ohne angemessene Entschädigung entzogen wird;

- andere Schäden infolge politischer Ereignisse;
- Unmöglichkeit der Beschaffung von Devisen zum Transfer von vertraglichen Schuldverpflichtungen (Amortisationen, Zinsen, Lizenzgebühren) oder von Gewinnen (Dividenden etc.) und zwar innerhalb einer bestimmten Periode nach Verfall (z.B. 6 Monate);
- höhere Gewalt. [1]

Soweit die Risiken zu angemessenen Prämien bei privaten Gesellschaften versichert werden können, werden sie von der MIIC nicht übernommen.

Für die Versicherung kommen in Frage:

- Alleiniger Besitz oder Teilhaberschaft an Unternehmungen;
- Kredite für eine Dauer von mehr als 5 Jahren;
- Lizenzverträge;
- Abkommen über die Geschäfts- und Betriebsführung (Management Contracts).

Als Versicherungsdauer wird ein Maximum von 30 Jahren vorgeschlagen. Der Prämiensatz soll für alle Versicherungsarten gleich sein, da Vorhersagen über die Risikohöhe in jedem Land ohnehin unmöglich sind.

---

1) Dieser Punkt wird in anderen Vorschlägen mit Einbeziehung schädlicher Regierungsmassnahmen erweitert. So z.B. diskriminatorische Besteuerung, Annullierung von Importlizenzen usw., die mit dem Namen "verschleierte Enteignung" (creeping expropriation) bezeichnet werden. (Chambre de Commerce Internationale Document No 111/105, 31.10.1961).

Das dargestellte multilaterale Investitionsschutzschema, das als ein Gemisch der bisher bestehenden nationalen Garantiesysteme angesehen werden kann, gewährt lediglich den neu getätigten Investitionen Schutz. Das bedeutet eine gewisse Diskriminierung gegenüber den alten Anlagen. Dabei scheint es wenig sinnvoll, Unternehmungen, die auf diesem Gebiet eine Pionierarbeit geleistet haben, bei dem Schutz ihrer Investitionen zu benachteiligen. Jedenfalls böte eine multilaterale Lösung den Vorteil, dass nicht jedes gebende Land jeweils mit einem Entwicklungsland ein Abkommen zu schliessen hätte. Es wird dabei die Hoffnung gehegt, dass ein solches internationales Abkommen das Investitionsklima verbessern und eine Atmosphäre des Vertrauens schaffen könnte.

Wie weit diese grossen Erwartungen von einer multilateralen Vereinbarung erfüllt werden können, bleibt dahingestellt. Auf diese Frage konnte auch der vor kurzem erschienene Bericht, den die Weltbank in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer herausgegeben hat, keine eindeutige Antwort geben. [1)]

Im Zusammenhang mit der Diskussion über die Gestaltung eines multilateralen Garantiesystems versuchen wir, die wichtigsten Aspekte dieses Fragenkomplexes aufzuzeigen.

Die Enquête der Weltbank stellt fest, dass das Vorhandensein einer internationalen Investitionsrisikogarantie eine bedeutsame, jedoch keinesfalls entscheidende Stütze darstellen würde. Der Investi-

---

1) International Bank for Reconstruction and Development: Multilateral Investment Insurance; Staff Report, Washington, März 1962.

tionsentscheid hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, doch stehen an erster Stelle die steuerlichen Vorteile und Renditenüberlegungen. So haben z.B. zwei Drittel der befragten amerikanischen Firmen erklärt, dass die Verfügbarkeit einer Versicherung ihren Entscheid nicht beeinflusst habe. Die Verfügbarkeit einer Investitionsrisikogarantie dürfte in vielen Fällen zu einer Verlagerung der Kapitalströme führen, indem in Ländern investiert wird, in denen eine solche Möglichkeit gegeben ist, statt in solchen, in denen dies nicht der Fall ist.

Aber das grösste Problem stellt der Fragenkomplex der politischen Risiken dar. Ein Fall von politischem Risiko ist nämlich im einzelnen nicht nur bei Beschlagnahmung gegeben, sondern auch bei diskriminatorischer Besteuerung, diskriminatorischer Zuteilung von Einfuhrlizenzen oder Devisen, Kontraktbrüchen, Festsetzung von unzureichenden Gewinnmargen oder Verkaufspreisen, Vorschriften über die beschränkte Einstellung ausländischer Spezialisten oder die Verpflichtung zur Beschäftigung einheimischer Kräfte.

So wird die Definition des politischen Risikos bei der Investitionsrisikogarantie zu einem Problem, denn es ist offensichtlich, dass ein allgemein gefasstes Verbot jeglicher "diskriminatorischer Handlung" diese Frage nicht lösen kann. Eine präzise Umschreibung aber dürfte schwerlich die Billigung sämtlicher Kapitalempfängerländer finden und gleichzeitig auch den Bedürfnissen der Investoren nicht genügen. Die Lösung dieses Problems wird dadurch auf multilateraler Ebene erschwert.

Zu diesem Fragenkreis kommt noch ein anderer wesentlicher Faktor hinzu, der bei den diesbezüglichen Diskussionen meist unbeachtet bleibt. Es ist die Unterschiedlichkeit der politischen Risiken

in den verschiedenen Ländern [1], die die Anwendung eines Schemas erschwert. Ausserdem sind die Risiken nicht nur unterschiedlich zu beurteilen, sondern auch die verschiedenen Investitionen unterschiedlich zu belasten.

Gewisse Risiken werden also vom anlagesuchenden Finanzkapital anders als von Industrieunternehmungen beurteilt, von Unternehmen mit überseeischer Lizenzfabrikation und enger "know-how"-Bindung anders als von einer hundertprozentig abhängigen Tochtergesellschaft. Aber je mehr neue Formen der Investition und der Zusammenarbeit entwickelt werden, die die Art und Dauer der Risiken vermindern, und je mehr Unternehmungen davon Gebrauch machen können, desto unterschiedlicher muss die Bedeutung des hemmenden Faktors "Investitionsklima" für die einzelne Investitionsentscheidung gesehen werden.

Auch beim Kalamitätsrisiko [2] stellt sich die Frage nach der Breite der Deckung. Sollen die Schäden als Folge eines weltweiten oder nur eines lokalen Krieges gedeckt sein? Ist es nicht unbedingt notwendig, auch Verluste als Folge von Revolutionen, Aufständen, Bürgerkriegen usw. zu decken? Alle diese Fragen bedürfen noch einer Abstimmung und Abklärung.

Ein weiteres Problem bildet die Frage des Schiedsgerichtverfahrens. [3] Laut Schema würde im Falle eines Schadens der internationale Versicherungsgeber Vergütungen leisten und in die Rechte des

---

1) Vgl. Giesecke (Wirtschaftsdienst), S. 25.

2) Gefahr eines Verlustes durch Krieg, Revolution usw.

3) Neue Zürcher Zeitung Nr. 1350, S. 4, 1962

Investors eintreten. Diese Rechte können dann in einem im voraus festzulegenden Schiedsgerichtverfahren durch die Versicherungsinstitution geltend gemacht werden. Dazu ist aber vorausgesetzt, dass die Länder sich auf ein bestimmtes Verhalten einigen und ein Versicherungsschema auf multilateraler Basis ausarbeiten. Aber die Abstimmung der vielen, manchmal gegenteiligen Interessen erschwert das Zustandekommen eines Kodex des guten Verhaltens.

Als Ausweg wird in diesem Zusammenhang die Möglichkeit erwähnt, man würde den Investor nur gegen die Weigerung des Empfängerlandes, einen Streitfall vor ein Schiedsgericht zu bringen, versichern. Diese Art von Versicherung, die nur für jene Länder eine Rolle spielen könnte, die sich vorgängig auf ein Schiedsgerichtverfahren verpflichtet haben, nimmt sich in der Theorie günstiger aus als in der Praxis. Dieser Weg kann nämlich bedeuten, dass der Investor mit einer Vergütung gegebenenfalls recht lange warten muss, bis es zu einem Schiedsgerichtverfahren kommt. Es dauert noch länger, bis die Vergütung bezahlt wird.

Es bestehen noch zahlreiche Probleme und Schwierigkeiten, die das Zustandekommen eines internationalen Investitionsrisikogarantieschemas verzögern. Es muss jedoch alles unternommen werden, um die hängenden Fragen zu klären und den Weg für eine multilaterale Vereinbarung frei zu legen. Ein solches Garantiesystem kann nämlich trotz seiner Schwächen zur Verbesserung des Investitionsklimas und zur Förderung des privaten Kapitalexports nach Entwicklungsländern wesentlich beitragen.

6. Frage der Einführung der Investitionsrisikogarantie in der Schweiz

Die Einführung der Investitionsrisikogarantie in der Schweiz wurde von Nationalrat Schmiedheiny und Ständerat Rohner angeregt, die im März 1960 gleichbedeutende Postulate an den Nationalrat bzw. an den Ständerat eingereicht haben.

In diesem Schreiben wurde der Bundesrat zur Prüfung der folgenden Fragen eingeladen: [1]

- ob der Abschluss einer internationalen Konvention für den Schutz ausländischer Investitionen zu einer allgemeinen Verbesserung des Investitionsklimas beitragen würde, und die Schweiz bereit wäre, sich an einer solchen Konvention zu beteiligen;
- ob, solange eine solche multilaterale Konvention zum Schutze ausländischer Investitionen nicht besteht, oder in Ergänzung einer derartigen multilateralen Vereinbarung nach dem Vorbild anderer Staaten, bilaterale Abmachungen mit Entwicklungsländern zum Schutze schweizerischer Investitionen getroffen werden sollen;
- ob die bereits bestehende Exportrisikogarantie des Bundes in der Richtung eines Schutzes schweizerischer Investitionen in Entwicklungsländern ausgestaltet werden kann.

Bis zum Zustandekommen einer multilateralen Vereinbarung plant der Bundesrat, bei den für die nächste Zeit vorgesehenen Ver-

---

1) Neue Zürcher Zeitung Nr. 3208, 22.9.1960.

handlungen mit Entwicklungsländern zum Abschluss von Freundschafts-, Niederlassungs- und Handelsverträgen zu versuchen, über den bilateralen Investitionsschutz zu einer Verständigung zu gelangen. [1]

Nach einer Schätzung haben die von der Privatindustrie in den verschiedenen Entwicklungsländern gemachten Direkt-Investitionen die Summe von über 1,8 Mrd. Franken erreicht. [2] Im Hinblick auf diese beachtlichen schweizerischen privaten Investitionen in Entwicklungsländern ist es unnötig, die Bedeutung und Notwendigkeit eines nationalen Kapitalschutzsystems zu betonen. Es wird hier lediglich auf einige wichtige Aspekte eines solchen Investitionsrisikogarantiesystems hingewiesen.

Vor allem stützt sich die Investitionsrisikogarantie auf zwischenstaatliche Schutzabkommen. Mit den Regierungen der Entwicklungsländer werden Investitionsschutzabkommen vereinbart, welche die Rechtsgrundlagen für die korrekte Behandlung der Investitionen festlegen.

Die bisherigen Erfahrungen mit den Investitionsrisikogarantien der anderen Staaten zeigen, dass das finanzielle Risiko, das der Staat mit der Garantiegewährung eingeht, tragbar erscheint. In den meisten Fällen dürfte schon allein das Bestehen solcher Abkommen und Garantien die Entwicklungsländer zu grösserer Zurückhaltung bei Eingriffen

---

1) Als Resultat der diesbezüglichen Bestrebungen kann das mit Tunesien, Guinea und der Republik Niger unterzeichnete bilaterale Abkommen über Kapitalschutz genannt werden. (Schweizerische Handelszeitung Nr. 49, 7.12.1961; Basler Nachrichten Nr. 252, 19.6.1962).

2) a) Schweizerische Handels-Zeitung Nr. 33, 17.8.1961,
b) OECD Bericht 1960, S. 12.

in private Investitionen veranlassen. So könnte mit einem relativ kleinen staatlichen Aufwand der grösste Nutzeffekt erzielt werden, und zwar sowohl für die neuen Staaten als auch für die schweizerische Wirtschaft. [1]

Der bestmögliche Einsatz ist dadurch gewährleistet, dass die privaten Unternehmen selbst für die Rentabilität ihrer Betriebe besorgt sein müssen, da das kommerzielle Risiko ihnen vom Staat nicht abgenommen wird.

Als weiterer Gesichtspunkt für eine Investitionsrisikogarantie kann die Hilfe an die Entwicklungsländer genannt werden. Bei der Gestaltung des schweizerischen Beitrages zur Förderung der unterentwickelten Gebiete ist es vorzuziehen, die finanziellen Leistungen des Staates möglichst klein zu halten und zu versuchen, staatlicherseits nur den Anreiz, die Initialzündung für private Investitionen zu geben.

Es wird in den verschiedenen Stellungnahmen unterstrichen, dass die Deckung jeglicher privatwirtschaftlicher Risiken auszuschliessen sei, und die Investitionsgarantie auf politische Risiken beschränkt werden soll.

Als zu versichernde Risikoarten kommen die folgenden in Frage: [2]

a) Verstaatlichung, Enteignung
b) Krieg oder sonstige Ereignisse
c) Zahlungsunfähigkeit, Währungs- und Transferrisiko.

---

1) Neue Zürcher Zeitung Nr. 3208, 22.9.1960.

2) Faist, a.a.O., S. 25.

Maximale Dauer wäre 10-15, eventuell 20 Jahre, wie in den Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland. Im Schadenfalle wird der Investor einen Selbstbehalt tragen, der mit 20-30% angesetzt werden kann. Als Gegenstand der Garantien kommen in Betracht:

- Kapitalanlagen
- Beteiligungen
- Dotationskapital [1)]
- Darlehen
- Langfristige Finanzkredite, Anleihen
- Lizenzverträge, Patente.

Die Frage der Errichtung einer besonderen Risikogarantie des Bundes, zum Schutze schweizerischer Investitionen in Entwicklungsländern, konnte vom Bundesrat bisher noch nicht definitiv beantwortet werden. Die Postulate befinden sich noch im Studium und die interessierten Wirtschaftskreise sind zur Stellungnahme eingeladen worden.

Es wird auch jene Lösung in Erwägung gezogen, die nationale Investitionsgarantie des Bundes auf die noch weniger entwickelten Länder zu beschränken, weil die schweizerischen Investitionen in den schon weiter fortgeschrittenen Entwicklungsländern in der letzten Zeit von Jahr zu Jahr gewachsen sind.

Die Kritiker dieses Entwurfes bemängeln, dass der schweizerische Plan - ähnlich dem geplanten multilateralen Schema - ledig-

---

1) Dotationskapital ist in unserem Falle Grundkapital der Kapitalgesellschaften, soweit es nicht aus Selbstfinanzierung stammt. (G. Müller und J. Löffelholz, Bank-Lexikon, Verlag Dr. Gabler, Wiesbaden, 1961, S. 390).

lich Neuinvestitionen Schutz gewährt und dadurch alte Anlagen benachteiligt.

Auch die Befürchtungen werden zum Ausdruck gebracht, dass ein staatliches Investitionsgarantiesystem eine gewisse Kontrolle und Lenkung der Investitionen herbeiführen könnte.

Trotz diesen Bedenken könnte ein schweizerisches Garantiesystem ohne Zweifel die privaten Entwicklungsinvestitionen stimulieren und dazu beitragen, dass auch kleinere und mittlere Firmen sich am wirtschaftlichen Aufbau der unentwickelten Gebiete beteiligen können.

Dritter Teil:

DER PRIVATE BEITRAG DER SCHWEIZ ZUR ENTWICKLUNGSFINANZIERUNG

VII. Kapitel: Fragen des privaten schweizerischen Kapitalexportes nach Entwicklungsländern

1. Allgemeine Zusammenhänge

In diesem Kapitel werden die Fragen und Probleme der privaten schweizerischen Investitionen erörtert, die in der letzten Zeit im Zusammenhang mit der Gestaltung der Entwicklungshilfe in den Vordergrund getreten sind. Die Verteilung, Grösse und die verschiedenen speziell schweizerischen Aspekte des Kapitalexportes werden auch gestreift, und es wird versucht, Tendenzen der Entwicklung aufzuzeigen.

Die Analyse dieser Fragen wird dadurch erschwert, dass über die privaten Investitionen in Entwicklungsländern ungenügende Angaben zur Verfügung stehen. So kann diese Arbeit kein vollständiges Bild vermitteln; sie beschränkt sich lediglich auf die Behandlung der vorhandenen, publizierten Unterlagen.

Um die heutige Situation und die bisherige Entwicklung besser verstehen zu können, müssen wir die Charakteristika und speziellen Aspekte des schweizerischen Kapitalexportes kurz streifen.

Auf dem Gebiete des Kapitalexportes kann die Schweiz auf eine grosse Vergangenheit zurückblicken. Bereits im Mittelalter brachten die in fremden Diensten stehenden Söldner laufend Gelder und Wertgegenstände in die Eidgenossenschaft. Später retteten verschiedene Flüchtlinge bedeutende Vermögen in die Schweiz, so dass diese schon früh über mehr Kapital verfügte, als sie für ihren eigenen Investitionsbedarf benötigte. So kam es, dass die Schweiz seit dieser Zeit Gelder

an ausländische Fürsten, Staaten und später an private ausländische Gesellschaften auslieh. [1]

Der starke Kapitalabfluss aus der Schweiz darf aber nicht übersehen lassen, dass es immer Zeiten gab, in denen ausländisches Kapital in die Schweiz strömte. Schon im dreissigjährigen Krieg galt die heute nur allzu bekannte Redensart "Geld allein macht nicht glücklich, man muss auch welches in der Schweiz haben".

Bei der Betrachtung des privaten schweizerischen Kapitalexportes darf daher der Anteil der in der Schweiz liegenden ausländischen Vermögen nicht ausser Acht gelassen werden. Im Falle der in die Schweiz strömenden ausländischen Gelder, die bei Kriegen und politisch-wirtschaftlichen Krisensituationen neuen Auftrieb erhalten, spielen auch steuerliche und andere Sicherheitsmomente eine wesentliche Rolle.

In diesem Zusammenhang bemerkt Erbe folgendes: [2] "Für die Kapitalbesitzer der europäischen und auch anderen Länder besteht ein starker Anreiz, ihr Geld aus Steuergründen in das Paradies des Bankgeheimnisses zu retten ..... Wenn dann einige Währungen eine ihrer Zahlungsbilanzkrisen durchmachen, so gesellt sich das eigentliche 'hot money' zum 'fiskalischen' Fluchtgeld". Dies verdient umso mehr Beachtung, als auf den Zu- oder Abgang ausländischer Mittel nur ein indirekter und beschränkter Einfluss ausgeübt werden kann.

---

1) Finanz und Wirtschaft Nr. 112, 4. 1. 1962.

2) R. Erbe: "Die Schweiz als Drehscheibe des internationalen Kapitalverkehrs" (Privat-Kommerzbank A. G., Zürich, X. Jahrg., Okt. 1956, S. 21).

Dem Vorhandensein dieser der Schweiz anvertrauten Mittel - worunter sich auch das schon erwähnte Fluchtkapital befindet - ist die meist hohe Liquidität und das im Vergleich zum Ausland niedrige Zinsniveau des schweizerischen Geld- und Kapitalmarktes zu verdanken. Die wirtschaftliche und politische Stabilität der Schweiz und ihre traditionelle Neutralität haben trotz dem vergleichsweise uninteressanten Zinsgefälle seit langem zu diesen Kapitalimporten geführt, die dann auf den Kapitalexport nicht ohne Einfluss blieben. Das reichliche Vorhandensein von Kapital drückt auf seine Produktivität und auf das Zinsniveau. Lohnende Investitionsmöglichkeiten sind, sieht man von der konjunkturellen Entwicklung ab, schwerer zu finden und so bildet der Kapitalexport eine Kompensation für interne Sparüberschüsse. [1)]

Soweit Sparkapital (und auch ausländische Gelder) durch Investitionen im Inland nicht beansprucht wird, findet es Anlage im Ausland und hilft mit, die für die Schweiz lebenswichtigen aussenwirtschaftlichen Beziehungen mit den Entwicklungsländern zu fördern und auszubauen. Die Erträge dieser Investitionen ermöglichen es der Schweiz, das Passivum ihrer Zahlungsbilanz zu vermindern.

Ein weiterer Aspekt des privaten Kapitalexportes bildet die Tatsache, dass das Absatzgebiet innerhalb der Schweiz klein ist, und infolgedessen können die Gewinnmöglichkeiten nicht so gross sein wie in jenen Ländern, wo die Industrie grössere Märkte besitzt. Daher liegt dem privaten Kapital fortgeschrittener kleiner Länder (Schweiz,

---

1) E. Küng: Zur Problematik des Schweizerischen Kapitalexportes, Aussenwirtschaft, 10. Jahrg., Heft II/III, Sept. 1955, S. 155-167.

Holland, Belgien) die Tendenz zu Grunde, durch Kapitalexport, wie z.B. durch Direktinvestitionen, Beteiligungen, Tochtergesellschaften und Finanzierungen im Ausland, in unserem Falle in den Entwicklungsländern, ihre Ertragsbasis zu erweitern. [1] Der Personalmangel begünstigt diese Entwicklung auch. So wird in letzter Zeit immer wieder erklärt, dass die Kapitalausfuhr nützlicher sei als der Import von Arbeitskräften. [2]

Als Beweggrund wird die Tatsache genannt, dass die importierten ausländischen Arbeitskräfte kostenmässig oft keine Entlastung bedeuten, da die Gastarbeiter sich dem höheren Lebensstandard der Industrieländer rasch anpassen; sie erweisen sich deshalb in ihren Lohnforderungen bald anspruchsvoll. Die Unterbringung und kulturelle sowie soziale Betreuung verursachen noch weiteren Aufwand, der bei der Auslandproduktion wegfällt.

Auf diese Weise macht sich in manchen Branchen ein gewisser - strukturbedingter - Zug zur Verlagerung von europäischen Produktionen in die Entwicklungsländer bemerkbar. Die Bildung des europäischen Marktes und die damit im Zusammenhang stehenden Anstrengungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit spielen dabei auch eine wesentliche Rolle. Diese Tendenz ist besonders für die Textil- und Bekleidungsindustrie charakteristisch, in der bereits alle innerbetrieblichen Möglichkeiten der Rationalisierung und der Modernisierung des Maschinenparkes weitgehend ausgenützt worden sind. Deshalb erscheint

---

1) Marbach, a.a.O., S. 67.

2) Europäische Wirtschaft, Entwicklungsländer Nr. 15/16, 1962, S. 26.

die Produktionsverlagerung ins Ausland bzw. in die Entwicklungsländer als einziger Ausweg. [1]

Dazu trägt auch die wirtschaftliche Entwicklung der unterentwickelten Gebiete bei, in deren Verlauf Märkte zwangsläufig verlorengehen, weil die inzwischen verstärkte einheimische Industrie durch Zoll und Importrestriktionen geschützt wird. Im Interesse der zukünftigen Expansion versucht daher die Exportindustrie, die Zollmauer zu überwinden, indem sie in diesen Ländern durch Investitionen ihre Position zu halten und die zukünftigen Märkte zu sichern bemüht ist.

Ein anderes Problem stellt die Forderung der Industrie dar, der private schweizerische Kapitalexport solle als Mittel der Absatzförderung dienen, da durch Investitionen der schweizerischen Industrie bedeutende Aufträge zu erwarten sind.

Dies ist auf die Ueberzeugung zurückzuführen, dass der private Kapitalexport nur dann mit Sicherheit von einem zusätzlichen

---

1) In dieser Beziehung kann man bereits auf einige ausländische Beispiele hinweisen: So hat die schwedische Laholms Trikotfabrik AG, Halland, mit der Northern Knitting Works Ltd. in Kano (Nigeria) einen Vertrag abgeschlossen, nach dem die ganzen Fabriken samt ihrer maschinellen Aufrüstung nach Nigeria verkauft und dort wiederum aufgebaut werden. Für ihre Erzeugnisse (Damen-, Herren- und Kinderunterwäsche etc.) erhofft sich das Unternehmen von Nigeria aus eine bessere Wettbewerbsfähigkeit auf den europäischen und anderen Märkten, als es ihm von Schweden aus möglich ist.

Auch englische Firmen sind in Hong Kong und in Afrika in ähnlicher Weise vorgegangen.

Die deutschen Konfektionsfirmen von Baum, Düsseldorf und Seidensticker Bielefeld haben in Griechenland Zweigbetriebe eröffnet. Sie beschäftigen dort viele hundert Näherinnen. (Finanz und Wirtschaft Nr. 89, 10. 11. 1962).

Warenexport begleitet sein wird, wenn eine Warenbezugsklausel [1] den Kreditnehmer verpflichtet, im kapitalexportierenden Land zu kaufen. [2] Daher versuchen die Banken in der Regel, bei den Verhandlungen mit ausländischen Kreditnehmern, solche Klauseln in das Vertragswerk einzubauen. [3] Man muss aber beachten, dass sich allzu scharf formulierte Verwendungsvorschriften hemmend auf den Kapitalexport auswirken können.

Die Erfahrung zeigt, dass bei den in der Schweiz zur Ausgabe gelangenden Auslandsanleihen in der Regel direkt oder indirekt ein wesentlicher Teil des Auslandserlöses in der Schweiz ausgegeben und zur Bezahlung von Waren oder Dienstleistungen verwendet wird, und zwar auch dann, wenn eine derartige Benützung der zur Verfügung gestellten Mittel vertraglich gar nicht vorgeschrieben ist. Zudem wird durch die Anleihegewährung der Eingang der schweizerischen Industrie in dieses Absatzgebiet erleichtert.

Die zukünftige Entwicklung des privaten schweizerischen Kapitalexportes in Entwicklungsländer wird einerseits von der Konjunktur und den europäischen Integrationsbewegungen, andererseits von der wirtschaftlich politischen Stabilisierung in den jungen Staaten beeinflusst werden.

---

1) Fritz Marbach: Beitrag zur Theorie des schweizerischen Kapitalexports, Bern, 1928, S. 27.

2) Kredite und Anleihen über 10 Mio. Franken bedürfen der Zustimmung der Schweiz. Nationalbank, die dabei auch das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement und das Eidg. Politische Departement konsultiert. Daneben melden sich vielfach auch einzelne Handels- und Industriekreise zum Wort. Ihr öfters vorgetragenes Begehren lautet dahin, dass der Erlös der Emission ganz oder teilweise zur Finanzierung schweizerischer Exporte Verwendung finden sollte. (Schweizerischer Bankverein: Bulletin Nr. 3, 1959, S. 46-47).

3) Schweizerischer Bankverein: Bulletin Nr. 3, 1959, S. 49.

Da aber zahlreiche Länder - darunter besonders auch Staaten, die in der Nachkriegszeit einen starken wirtschaftlichen Aufschwung erlebten wie z.B. die Bundesrepublik, Italien, Japan - ihre Positionen in den Entwicklungsländern zu verstärken trachten, kann auch die Schweiz damit rechnen, dass in Zukunft der Wettbewerb um die Absatzmärkte in den jungen Staaten und um die Anlagesphären des Privatkapitals verschärft wird.

2. Formen der schweizerischen und ausländischen Privatinvestitionen in Entwicklungsländern

Bei der Beschreibung der verschiedenen Investitionsarten werden neben den älteren, traditionellen Investitionsformen wie z.B. die Portefeuille- und Direktinvestitionen auch die neu entwickelten, der wirtschaftlichen Situation der jungen Staaten Rechnung tragenden Finanzierungswege untersucht. Die Lieferantenkredite werden dabei nicht berücksichtigt, da es sich bei diesen meistens um kurz- und mittelfristige Exportfinanzierung handelt. Obwohl diese Finanzierungsform infolge der Ausdehnung der eingeräumten Kreditfristen bei langfristigen Projekten immer mehr Verwendung findet, kann man ihr nach unserem in der Einleitung festgelegten Kriterium den Investitionscharakter nur sekundär und den Umständen bedingt zusprechen. Auch in der schweizerischen Praxis wird sie in erster Linie als Warenexportfinanzierung betrachtet.

a. Effektenanlage (portfolio investment)

Sie stellt die älteste Form des privaten Kapitalexports dar und umfasst den Erwerb festverzinslicher ausländischer Wertpapiere

sowie den Aktienerwerb, soweit dieser nicht Beteiligungscharakter hat. Sie wird meistens in Form von Staatsanleihen oder Industrieobligationen von einem Bankenkonsortium übernommen und auf dem Kapitalmarkt emittiert. Die Effektenanlagen werden nur zu Zwecken des Kapitalertrags getätigt. Die Kontrollmotive spielen dabei keine Rolle, da der Investor auf die Anlage keinen Einfluss ausüben kann. Die Schweiz, die - wie bereits im ersten Teil erwähnt wurde - auch zu den typischen Effektenanlageländern gehört, hat unter anderem in der letzten Zeit mehrere Anleihen der Weltbank und Argentiniens auf dem schweizerischen Kapitalmarkt untergebracht. Allein im Jahre 1960 hat die Weltbank 120 Mio. Fr. [1] Anleihen auf dem schweizerischen Kapitalmarkt aufgenommen. Ueber die Entwicklung der Emissionstätigkeit im Jahre 1961 gibt der Geschäftsbericht des Schweizerischen Bankvereins interessante Hinweise, indem festgestellt wird: [2] "Die Beanspruchung des Kapitalmarktes durch ausländische Obligationen-Emissionen nahm gegenüber dem Vorjahr nochmals stark zu .... Einige dieser Anleihen ... konnten nicht ohne weiteres untergebracht werden; dies deutet darauf hin, dass die Anleger angesichts der zunehmenden politischen Spannung grösseres Gewicht auf das Moment der Sicherheit als auf günstige Zinskondition legten". [3]

---

1) OECD-Bericht 1960, a.a.O., Tabelle 2, S. 10.

2) Schweizerischer Bankverein, 90. Geschäftsbericht und Rechnungsabschluss 1961, Basel, 1962, S. 8.

3) In welchem Masse die politischen Gefahren und die konjunkturelle Entwicklung die Anleihetätigkeit beeinflussen können, zeigt eine Analyse des Schweizerischen Bankvereins, in der u.a. festgestellt wird: "Der Korea-Konflikt mit der Gefahr eines neuen Weltkrieges hatte jedoch einen Rückschlag zur Folge. Die Wirkung war so radikal, dass im Jahre 1951 mit Ausnahme einer Weltbankanleihe überhaupt keine ausländischen Emissionen aufgelegt wurden .... Infolge der konjunkturellen Anpassung im Juli 1956 sah sich die Schweizerische Nationalbank veranlasst, die Auslands-Emissionen beinahe vollständig zu unterbinden. Die Periode des Emissionsstops dauerte über 2 Jahre. Erst im 2. Halbjahr 1958 konnte der Anleihemarkt wieder fürs Ausland freigegeben werden". (Bulletin des Schweiz. Bankverein, Nr. 1, 1962, S. 24).

Ueber die in den letzten Jahren für Entwicklungsfinanzierung getätigten Obligationen-Emissionen der Schweiz gibt die nachfolgende Aufstellung eine Uebersicht:

TABELLE VI

Verteilung der in der Schweiz aufgelegten Obligationenanleihen zugunsten von Entwicklungsländern und internationalen Organisationen in der Periode 1956-1961 [1]

(in Mio. Fr.)

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	Total
Argentinien						32	32
Kongo (ehem. belgisch)	60 [a]						60
Peru		11 [b]					11
Portugal						4	4
Weltbank				100	120	100	320
Total:	60	11	-	100	120	136	427

a) Mit Garantie der belgischen Regierung

b) Konversion

Aus der Tabelle ist ersichtlich [2], dass ausser der Weltbank lediglich jene jungen Staaten für Effektenanlagen in Frage kommen,

---

1) Bulletin des Schweizerischen Bankvereins Nr. 1, 1962, S. 24.

2) Ausserdem haben schweizerische Bankkonsortien Chile einen Kredit von Fr. 20 Mio. für den Bezug von Investitionsgütern und Brasilien - im Rahmen eines internationalen Abkommens - einen Standby-Kredit von rund Fr. 50 Mio. gewährt. Für beide Kredite wurde vom Bund Garantie geleistet. (Basler Nachrichten Nr. 388, 13.9.1962).

die bereits einen bestimmten Grad von wirtschaftlichem Fortschritt erreicht haben und in der Lage sind, für die Anlagen eine gewisse Sicherheit zu bieten. Da dies bei den meisten Entwicklungsländern noch nicht der Fall ist, kann man mit einem bedeutenden Ansteigen der Portfolio-Investitionen in diesen Gebieten für die nahe Zukunft nicht rechnen.

b. Direktinvestitionen

Direktinvestitionen bilden zur Zeit die wichtigste Art des privaten Kapitalexportes. Dazu gehören der Erwerb von Beteiligungen an alten oder neuen Unternehmungen sowie die Gründung von Niederlassungen, Tochtergesellschaften, Montagewerken, Zweigstellen usw.

Bei den direkten Investitionen spielt neben dem Wunsch nach einem angemessenen Kapitalertrag - der häufig nicht als Profit herausgezogen wird sondern in Unternehmen reinvestiert wird - auch das Kontrollmotiv eine wesentliche Rolle. Die Kontrollmöglichkeit ist entweder aufgrund eines hohen Anteils am Aktienkapital oder oft in der Form einer direkten Beteiligung am Management gegeben. Die Direktinvestitionen sind meistens eine Form der Selbstfinanzierung, da die Mittel dafür aus inländischen Gewinnen aufgebracht werden. Der weitere Ausbau der Projekte im Ausland erfolgt dann mit Hilfe der dort erzielten Gewinne, die an Ort und Stelle reinvestiert werden.

Die Erhöhung der Risiken der Investitionen in Entwicklungsländern hat die kleineren, auf Schwierigkeiten bedachten Anleger abgeschreckt und risikofreudigere, kapitalstärkere, grosse Gesell-

schaften in den Vordergrund gestellt. [1] Dabei wird die bereits erwähnte Möglichkeit der Kontrolle und der Teilnahme am Management bei Direktinvestitionen in dem Masse angestrebt, wie der Nationalismus und Dirigismus in den neuen Staaten wächst. Die Teilnahme am Management erscheint ausserdem als eine Gewähr dafür, dass die Unternehmungen erfolgreich arbeiten und einen hohen Ertrag bringen, der für das hohe Risiko entschädigt. [2] In diesem Zusammenhang wird oft behauptet, dass Direktinvestitionen in Entwicklungsländern zu hohe Profitraten haben. Als Ursache nennt man neben dem grossen Risiko den chronischen Kreditmangel. Dazu wird aber andererseits erklärt, dass "extrem hohe Profitraten notwendig sind, um die Operationen zu finanzieren und insbesondere, um die Erweiterung der Unternehmungen durch Reinvestitionen zu ermöglichen, da praktisch keine anderen Quellen zur Verfügung stehen". [3]

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass die von Wirtschaftsunternehmen in Entwicklungsländern erzielte Gewinnhöhe häufig nicht im gleichen Masse von der produktiven Leistung abhängig ist, wie das in Industrieländern der Fall ist. Sie werden

---

1) In diesem Zusammenhang kann man auf die Tochtergesellschaften und Beteiligungen der Chemischen Industrie, der Maschinenindustrie und Nestlé hinweisen, die in den Entwicklungsländern Asiens und Südamerikas gegründet worden sind.

2) So wurden bei den amerikanischen Direktinvestitionen meist wesentlich höhere Erträge - Sätze bis zu 15% - als bei den Effektenanlagen erzielt. (Guth, a.a.O., S. 35).

3) A. Lauterbach: "Managerial Attitudes and Economic Development", Kyklos, Vol.XV, 1962, Fasc. 2, S. 388.

oft von anderen Faktoren, wie z.B. Marktstellung, Beziehungen zur Verwaltung usw. stärker bestimmt. [1]

Bei einem Vergleich mit der Effektenanlage kann als Vorteil der Direktinvestitionen bezeichnet werden, dass diese eine grössere Kontinuität der Kapitalanlage gewährleisten, währenddem die Effektenanlage den konjunkturellen Schwankungen stärker ausgesetzt ist. [2] Bei Effektenanlagen und Staatskrediten besteht die Gefahr, dass diese für unproduktive Zwecke verschwendet werden, während die Direktinvestition neben der Vermittlung von Fachkenntnissen eher der Produktionsausweitung, d.h. der Realkapitalbildung zukommt. Der Ertragstransfer wird oft dadurch erleichtert, dass die Muttergesellschaften, wie z.B. die Basler Handelsgesellschaft (Kakao) und Narok AG, Zürich (Kaffee) aus Afrika in entsprechendem Masse Rohstoffe einführen. [3] In diesem Zusammenhang stellt das Ciba-Forschungszentrum in Bombay einen interessanten Versuch dar, den Heimtransfer von Gewinnen, der wegen der Devisenknappheit Indiens immer schwieriger wird, auf das Gebiet des geistigen Eigentums zu verlegen, indem man die im Zentrum erzielten Erfolge auf dem Lizenzwege auch im Ausland auswerten wird. [4]

---

1) Helmut Giesecke: Betrachtungen zum Entwicklungsbeitrag überseeischer Privatinvestitionen. Wirtschaftsdienst, 43. Jahrg., Nr. 1, 1963, S. 13-26.

2) Guth, a.a.O., S. 38.

3) In der Jubiläumsschrift der Basler Handelsgesellschaft wird dazu erklärt: Die Gesellschaft war immer bemüht, "die Rimessen aus Afrika soviel tunlich in dortigen Produkten zu erhalten". (G.A. Wanner : Die Basler Handelsgesellschaft AG 1859-1959, Bd. 6, 1961, S. 206).

4) Neue Zürcher Zeitung Nr. 1120, 22. 3. 1963.

c. Lizenzen und technische Hilfe

Es gibt schweizerische Unternehmen, denen die finanzielle Möglichkeit fehlt, grössere Kapitalbeträge in Entwicklungsländern zu investieren. Diese Firmen sind oft bereit und in der Lage, hochwertiges technisches Wissen den Unternehmen in den jungen Staaten zur Verfügung zu stellen, sowohl beim Aufbau einer neuen Industrie wie auch bei deren laufendem Betriebe.

Der so getätigte Abschluss von Verträgen über Lizenzerteilungen und technische Beihilfe etc. ist in diesen Fällen mit keiner finanziellen Beteiligung verbunden, oder diese Beteiligung wird auf eine relativ kleine Quote von z.B. 10% beschränkt. [1)]

Solche Lizenz- und Beratungsverträge (management contracts) technischer oder kommerzieller Art sind meistens mit dem Auftrag zum Bau oder zur Führung einer Fabrik während einer bestimmten Zeit verbunden. Parallel damit kann die Lieferung der zu errichtenden Fabrik gehen. Oft wird auch die Ausbildung einheimischen Personals besorgt.

Diese Form der privaten Aktivität hat für die schweizerischen Firmen den Vorteil, dass ihre Unkosten für ihre Forschungslaboratorien, technischen Büros etc. auf eine breitere finanzielle Basis gestellt und ihre Kapazitäten besser ausgenützt werden können. Andererseits wird diese Methode von der Expansion und den damit zusammenhängenden vermehrten Direktinvestitionen gefördert, da die ver-

1) Faist, a.a.O., S.6.

stärkte industrielle Entfaltung der Tochtergesellschaften in den Entwicklungsländern die Abgabe einer grösseren Zahl von Fabrikationsverfahren sowie Lizenzierung von Patent- und Markenrechten nach sich zieht. Zudem verlangt die gesteigerte ausländische Produktions- und Verkaufstätigkeit der Unternehmung eine vermehrte technische und betriebswirtschaftliche Beratung durch das Stammhaus. Dies gilt besonders für die hochqualitativen Chemischen-, Motoren- und Elektro-Industrien etc.

In diesem Zusammenhang wird in dem Geschäftsbericht 1961 der Geigy A.-G., Basel, vermerkt: "Die Zunahme der wissenschaftlich-technischen und der allgemeinen Dienstleistungen fand ihren Niederschlag in erhöhten Einnahmen in Form von Lizenzgebühren [1] .... Sie ist Ausdruck jener Strukturveränderung, deren Merkmal darin besteht, dass die Leistung des Basler Sitzes neben dem Export von Waren in immer grösserem Ausmass auch den Export von Dienstleistungen aller Art umfasst". [2] Um unter den zahlreichen weiteren Beispielen, die im Zusammenhang mit diesem Gebiet genannt werden können, nur zwei besonders illustrative auszuwählen:

1. Zwischen der Maschinenfabrik Oerlikon und der spanischen Firma La Electricidad SA, die vor allem Generatoren, Transformatoren und Motoren herstellt, besteht ein Lizenzvertrag. Neuerdings hat die schweizer Firma auch eine bedeutende Beteiligung an dem spanischen Unternehmen erworben. [3]

---

1) Dabei wird das gesamte Ausland einbezogen.

2) J.R. Geigy AG: Bericht über das Geschäftsjahr 1961, S. 17.

3) Finanz und Wirtschaft, Nr. 8, 1.11.1960.

2. Das Ingenieurbüro Gruner, Basel, wirkt in Form von Bauplanung, Bauführung und Expertise bei verschiedenen Projekten in Indien, Uruguay, Iran und Sudan mit. [1]

Auf die wachsende Bedeutung dieses "unsichtbaren" Exportes weist die Tatsache hin, dass die Einnahmen der Schweiz aus Lizenzgebühren im Jahre 1959 auf etwa 300 Mio. Franken geschätzt werden, [2] wobei die Zahlen sich auf das gesamte Ausland beziehen.

Die Verstärkung der diesbezüglichen Aktivität bietet den schweizer Firmen in den Entwicklungsländern reelle Möglichkeiten, und die davon stammenden Mehreinnahmen können der Ertragsbilanz zugute kommen.

d. Partnerschaftsunternehmen

Diese neue Form der privaten Entwicklungsfinanzierung gewinnt in letzter Zeit immer mehr an Bedeutung.

Als Partnerschaftsunternehmen [3] (joint partnership oder joint venture) bezeichnet man Unternehmungsgründungen in Entwicklungsländern, an denen sich ausländische Unternehmer in Zusammenarbeit mit privaten einheimischen Unternehmern beteiligen. [4]

---

1) K. Mommsen: Drei Generationen Bauingenieure. Das Ingenieurbüro Gruner und die Entwicklung der Technik seit 1862, Basel, S. 612-629.

2) Faist, a.a.O., S. 7.

3) Schmitt, a.a.O., S. 68.

4) Für solche Firmen stehen die besonderen Finanzierungsmöglichkeiten der IFC zur Verfügung, wie bereits im ersten Teil dieser Arbeit erwähnt wurde.

Die partnerschaftliche Form der Zusammenarbeit vermindert für die Entwicklungsländer die Ueberfremdungsgefahr und bringt noch andere Vorteile mit sich. Bei den verschiedenen Arten der Zusammenarbeit wird nicht nur das eigene Kapitalrisiko vermindert, sondern bei sorgfältiger Wahl des ausländischen Partners kommen seine Landeskenntnisse, seine Verbindungen und seine Sprachkenntnisse im Umgang mit Arbeitern und Angestellten dem Unternehmen zugute. Aber die verschiedenen Formen der kapitalmässigen Zusammenarbeit (Majorität, 50/50 und Minorität) und der in letzter Zeit immer mehr anzutreffenden Lizenz- und Beratungsverträge [1] bedeuten einen graduellen Verzicht auf Kontrollrechte, obwohl die Arbeit in Entwicklungsländern mit all ihren Erschwernissen für die meisten Unternehmungen eine Kontrolle als wünschenswert erscheinen lässt. So ist die Manövrierfähigkeit in einer Partnerschaft geringer als bei einer Tochtergesellschaft. Die Regelung der Fragen der Preissetzung, der Produktion, Export- und Investitionspolitik erfordert auch von den Partnern Verständnis und Achtung für Beweggründe und Position der anderen Seite.

Im Rahmen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit arbeiten die Cia Mexicana Aerofoto SA und die schweizerische Firma Wild Herbrugg AG an der Ausprobung bzw. Entwicklung eines Gerätes für Photogrammetrie. [2]

---

1) Giesecke weist aufgrund einer Publikation von W.G. Friedmann und G. Kalmanoff darauf hin, dass es sich etwa bei einem Drittel aller partnerschaftlichen Gründungen (joint ventures) bereits um nicht kapitalmässige Zusammenarbeitsformen handelt (Giesecke, a.a.O. (Wirtschaftsdienst).

2) Entwicklungsländer, Nr.5, 1962, S.166.

Eine weitere interessante partnerschaftliche Form stellt eine schweizerisch-französisch-indische Unternehmensgründung dar.

Die in Genf ansässige Uhrenfabrik Favre-Leuba errichtet, zusammen mit der französischen Weckerfabrik Jaz und einer indischen Unternehmergruppe eine Fabrik für Weckeruhren in Indien. Der neuen Unternehmung, die den Namen Sifco (Swiss-Indian-French Cooperation) erhielt, wurde von der indischen Regierung die Stadt Hyderabad als Standort vorgeschrieben. Dieser staatliche Eingriff erklärt sich aus der Absicht der Behörden, eine ausgeglichene Verteilung der Industrie über das ganze Land zu erreichen.

Das Kapital der Sifco beläuft sich auf 4,5 Mio. Schweizer Franken. Der Verwaltungsrat und die Direktion sind gemischt indisch-schweizerisch. Neben der Entsendung französischer Fachleute nach Hyderabad wird die Weiterbildung indischer Arbeitskräfte in den Jaz-Fabriken in Frankreich vorgesehen. [1)]

Eine Variation dieser Art von Investition bildet die Partnerschaft zwischen einem privaten ausländischen Unternehmer und dem einheimischen Staat (private enterprise and public investment in partnership), [2)] wobei die Unternehmer aus den Industrieländern von vorneherein einen Teil der Gesellschaftsanteile dem betreffenden Land anbieten. Bei den Nationalisierungsabsichten kann die öffentliche Hand die Aktien, die auf einem freien Markt bewertet werden, kaufen. In diesem Zusammenhang kann z.B. die Gesellschaft

---

1) Entwicklungsländer Nr. 2, 1961, S. 60.

2) Conservative Political Centre, a.a.O. (Export of Capital), S. 20.

FRIA, die in Guinea Bauxitvorkommen erschliesst und an der Deutschland über ein bundeseigenes Unternehmen beteiligt ist, genannt werden. [1] Für den Transport des aus Guinea ausgeführten Bauxits und Eisenerzes wird die guinesische Regierung mit der englischen Firma Harrison (Cyde) Limited aus Glasgow eine gemeinsame Schiffahrtsgesellschaft gründen. [2]

Diese Methode, die den besonderen Verhältnissen der neuen Länder Rechnung zu tragen versucht, befindet sich noch im Anfangsstadium. Aber auf diese Weise können mit Einbeziehung von Versicherungs- und Garantiesystemen zweifellos neue Möglichkeiten des Einsatzes von Privatkapital in Entwicklungsländern erschlossen werden. [3]

e. Gemeinschafts- oder Konsortialfinanzierung

Der Wettbewerb der östlichen und westlichen Wirtschaft, sodann der Wettbewerb unter den Nationen der westlichen Welt und schliesslich noch einmal Wettbewerb der nationalen Bewerber untereinander haben die Interessenten auf die Einsicht gebracht, anstatt "einer Konkurrenz bis aufs Messer" bei Investitionsprojekten in Entwicklungsländern gemeinsam vorzugehen.

Das so entstandene Konsortium bringt den Beteiligten den realisierbaren optimalen Nutzen. In Anbetracht dieser Entwicklung hat

---

1) Entwicklungsländer Nr. 4, 1962, S. 115.

2) Entwicklungsländer Nr. 5, 1962, S. 166.

3) Schmitt, a.a.O., S. 88.

Bankdirektor L. Stitz-Ulrici an der Jahrestagung des deutschen Nah- und Mittelostvereins erklärt: "Ich bin der Ansicht, dass in Zukunft für erfolgreiche Behandlung grosser ausländischer Investitionsprojekte - es braucht sich dabei nicht einmal um sogenannte Mammutprojekte industrieller Art zu handeln - die Stärke in Lieferkonsortien und Bankkonsortien liegt, und zwar sowohl nationaler wie internationaler Lieferungs- und Finanzierungsgesellschaften". [1)]

Ausser der Risikoverteilung bietet dieses System auch kleineren Unternehmen die Möglichkeit, durch Kombination privater und staatlicher sowie internationaler Finanzquellen an verschiedenen Entwicklungsprojekten mitzuarbeiten.

Als Beispiel für internationale Gemeinschaftsfinanzierung kann der Bau des indischen Hüttenwerkes "Rourkela" genannt werden, wo man für einen Gesamtauftragswert von über 1 Milliarde DM mit Erfolg ein breit gelagertes Lieferkonsortium gebildet hat. Zusammen mit den Unterlieferanten beläuft sich die Zahl aller am Rourkela-Projekt beteiligten deutschen Firmen auf ca. 2000. Zur Abwicklung dieser Aufgabe hatten die Firmen Demag und Krupp die "Indiengemeinschaft Krupp & Demag GmbH" als technical consultants der indischen Regierung gegründet. [2)]

Ein ähnliches Beispiel stellt auf nationaler Ebene die von den Ciba-Sandoz-Geigy-Konzernen gemeinsam gebaute Farbstoff- und Zwischenproduktefabrik in Brasilien dar. [3)]

---

1) Entwicklungsländer Nr. 1, 1960, S. 36.

2) Entwicklungsländer Nr. 3, 1960, S. 85.

3) CIBA AG: Generalversammlung vom 12.4.1961, Ansprache von Dr. A. Wilhelm; Sonderdruck: Basel, 1961, S. 27.

Bei dem zur Elektrifizierung der portugisischen Staatsbahnen gebildeten Konsortium gehörten neben anderen ausländischen Unternehmen auch die Schweizer Firmen Brown,Bovery & Cie., sowie die Maschinenfabrik Oerlikon an. [1)]

Ein weiteres Beispiel bildet das Ingenieurbüro Gruner, Basel, das im Sudan beim Bau der Wasserkraftanlage des Sennar-Dammes neben der English Electric Company Limited und den Siemens-Schuckert-Werken die kontrollierende Funktion eines beratenden Ingenieurs übernimmt. [2)]

3. Grösse und Verteilung der schweizerischen Privatinvestitionen

a. Grösse

Wie bereits erwähnt wurde, kann der Umfang des privaten schweizerischen Kapitalexports nach Entwicklungsländern nicht genau erfasst werden, da vollständige Unterlagen fehlen. [3)] Deshalb stützt sich diese Abhandlung auf die vorhandenen Angaben schweizerischer und internationaler Stellen.

Das Eidg. Politische Departement hat über die Investitionen der verschiedenen Branchen in der Periode 1949-59 eine Umfrage durchgeführt. Die Untersuchung beschränkte sich jedoch auf die Unternehmen, die der Vereinigung der industriellen Holding-Gesell-

---

1) Volksrecht Nr. 288, 8. 12. 1959.

2) Mommsen, a.a.O., S. 628

3) Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung über die Zusammenarbeit der Schweiz mit den Entwicklungsländern. Bundesblatt Nr. 21, 25. 5. 1961.

schaften, dem Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen, dem Verband der Schweizerischen Maschinenindustriellen und dem Verband Schweizerischer Versicherungsgesellschaften angeschlossen sind. Portefeuille-Anlagen wurden nicht berücksichtigt. [1]

Als Entwicklungsländer gelten dabei ganz Lateinamerika, Asien (ohne Japan), Afrika (ohne die südafrikanische Union) und in Europa Griechenland, Jugoslawien, Spanien und die Türkei.

Die gesamten Investitionen in Entwicklungsländer der von der Erhebung erfassten Unternehmen der genannten 4 Branchen haben sich in der Periode 1949-1959 wie folgt entwickelt: [2]

Ende	Bestand in Mio. Fr.	Zuwachs in Mio. Fr.	Zuwachs in % des Vorjahresbestandes
1949	550	-	-
1955	1074	524	12 %
1956	1223	149	13,9%
1957	1350	127	10,4%
1958	1445	95	7 %
1959	1660	215	14,9%
(1960 [3]	1844	184	11 %)

Es hat sich gezeigt, dass sich der Totalwert dieser Investitionen von 1949 auf 1959 mehr als verdreifachte und gegenüber 1955

---

1) Entwicklungsländer Nr. 3, 1961, S. 79.

2) St. Galler Tagblatt Nr. 198, 28. 4. 1961.

3) Laut OECD-Bericht 1960, a.a.O., Tabelle 2, S. 10.

um mehr als die Hälfte auf über 1,6 Mrd. Fr. zugenommen hat. [1]

Das starke Wachstum der Investitionen, welches bereits 1955 12% ausmachte, zeigt den Expansionsdrang der schweizerischen Wirtschaft. 1956 stiegen die Investitionen um 14% an, fielen dann aber in den Jahren 1957 und 1958 etwas zurück und wuchsen nur noch um 10,5 bezw. 7% an. Zu der Verringerung der Investitionsrate dürften neben der Verschärfung der weltpolitischen Lage - als Folge der ungarischen Ereignisse und der Suez-Krise - und die damit in Zusammenhang stehende vorsichtige Investitionspolitik der Unternehmungen, weiter das auch in der Schweiz bemerkbare Nachlassen der Konjunktur (Ende 1957, Anfang 1958) beitragen. Für das letzte von der Erhebung erfasste Jahr ist hingegen ein Zuwachs von 15% zu verzeichnen. Für die gesamte Periode von 10 Jahren ergibt sich eine durchschnittliche Wachstumsrate von 12%.

Als Vergleich kann man darauf hinweisen, dass sich die privaten amerikanischen Auslandinvestitionen in Entwicklungsländern in der Periode von 1950-1957 durchschnittlich um 9,5%, in den beiden folgenden Jahren um 7 und 7,5% vermehrten. Die Ende 1960 ausgewiesenen schweizerischen Beiträge an unentwickelte Gebiete sind an der Bevölkerungszahl gemessen den amerikanischen praktisch gleichwertig. Die für die Schweiz festgestellten 1,84 Mrd. Franken entsprechen, umgerechnet auf die Bevölkerungszahl der Vereinigten Staaten von Amerika, Leistungen von 58,1 Mrd. Franken. [2]

---

1) Die Direktinvestitionen der Privatwirtschaft werden für 1961 auf 215 Mio. Fr. geschätzt (Basler Nachrichten, Nr. 388, 13.9.1962).

2) Entwicklungsländer Nr. 3, 1961, S. 79.

Zu einer umfassenden Uebersicht fehlen die Angaben über die privatwirtschaftlichen Investitionen der schweizerischen Holdinggesellschaften, sowie der ausländischen Holdinggesellschaften mit schweizerischer Beteiligung.

Keinen Aufschluss kann der Bericht des Eidg. Politischen Departements über die Investitionen der eigentlichen Finanzgesellschaften geben. Es konnte lediglich gesagt werden, dass die Investitionen der in Südamerika tätigen Finanzierungs- und Holdinggesellschaften, Cia Argentina de Electricidad, Sodec, Société d'Electricité usw., auf dem Gebiet der Elektrizitätswirtschaft auf 500 bis 600 Mio. Fr. geschätzt werden. [1]

Aufgrund der OECD-Studien und von Bankberichten [2] kann der private schweizerische Kapitalexport nach Entwicklungsländern (mit Einbeziehung bewilligungspflichtiger Bankkredite und Anleihen an internationale Organisationen) für die Periode 1955-1960 auf 2,3 Mrd. Franken geschätzt werden [3], was einen Jahresdurchschnitt von 383 Mio. Franken ergibt.

b. Geographische Verteilung

Die durch die erwähnte Erhebung bekanntgewordenen schweizerischen privatwirtschaftlichen Direktinvestitionen verteilten sich

---

1) Die Tat Nr. 95, 8.4.1961.

2) a) OECD-Bericht 1956-1959, a.a.O., S. 12, Tabelle 2.
b) OECD-Bericht 1960, a.a.O., S. 10, Tabelle 2.
c) Schweizerischer Bankverein: Bulletin Nr. 1, 1962, S. 24-25.

3) Ohne garantierte Exportkredite.

bis Ende 1959 in Entwicklungsgebieten nach Kontinenten folgendermassen: [1]

	Europa	Lateinamerika	Afrika	Asien
		in Mio. SFr.		
1949	107	286	53	104
1955	184	631	107	152
1956	215	709	124	175
1957	220	831	119	180
1958	246	887	136	176
1959	275	1033	168	184

Es hat sich gezeigt, dass die industriell entwickelteren lateinamerikanischen Staaten von den schweizerischen Investoren bevorzugt wurden, denn diese haben per Ende 1959 über 60% der Gesamtinvestitionen in Entwicklungsgebieten empfangen. Diese Entwicklung hat sich in den letzten Jahren eher noch verstärkt, wobei vor allem Brasilien und Argentinien, aber auch Peru und Mexiko im Vordergrund stehen. [2]

Der starke Zuwachs der Investitionen in Lateinamerika entspricht der Tendenz, dort zu investieren, wo eine gewisse wirtschaftliche Entwicklung bereits stattgefunden hat. Diese Tendenz tritt bei der Schweiz, mit ihrer auf die Qualitätsproduktion ausgerichteten Industrie, besonders deutlich zutage.

---

1) St. Galler Tagblatt Nr. 198, 28.4.1961.

2) Die Tat Nr. 95, 8.4.1961.

Die Anlagen in Afrika - in dem rückständigsten Kontinent - sind naturgemäss die geringsten, zeigen aber einen regelmässigen und guten Zuwachs. [1]

Der Anteil Asiens ist relativ zurückgegangen, obwohl absolut auch hier ein leichter Anstieg der Investitionen zu verzeichnen ist.

Was die europäischen Entwicklungsländer betrifft, haben auch diese vermehrte Investitionshilfe erhalten, doch ist ihre Anteilquote an den Gesamtinvestitionen gegenüber 1949 kaum verändert. [2]

c. Investitionspolitik

Ueber die Geschäftspolitik der schweizerischen privaten Wirtschaft in Entwicklungsländern könnte eine Aufgliederung der Investitionen auf die einzelnen Länder einen weiteren Aufschluss geben. Es würde sich dabei wahrscheinlich erweisen, dass es typisch bevorzugte und ausgesprochen vernachlässigte Länder gibt. Aber hiezu fehlen die Angaben, und man kann nicht feststellen, wie sich die Direktanlagen nach Branchen gliedern. Die diesbezügliche schwer verständliche Zurückhaltung der privaten Wirtschaft nimmt der Wirtschaftsforschung die Möglichkeit, mit Hilfe ihrer Analyse Unterlagen und Anregungen zur Gestaltung der Investitionspolitik zu liefern.

Die zur Verfügung stehenden Angaben lassen erkennen, dass die Maschinenindustrie sich erst in der Nachkriegszeit ernsthaft in

---

1) St. Galler Tagblatt Nr. 198, 28.4.1961.

2) Basler Nachrichten Nr. 124, 22.3.1961.

den Entwicklungsländern engagiert hat und seither einen Ausbau ihrer Anlagen vornimmt. Dabei hat Lateinamerika den Vorrang. Es zeichnet sich die Tendenz ab, dass sich die Maschinen- und auch die Chemische Industrie stärker auf diesem wachsenden Markt zu verankern bemühen, als dies durch den blossen Export der Erzeugnisse möglich wäre.

Nach der hohen Exportquote der Chemischen Industrie (laut OECD-Bericht 1960 wird 80-85% der gesamten Produktion exportiert) [1] ist es verständlich, dass die Chemie in Entwicklungsländern besondere Anstrengungen unternimmt, um ihre Position in diesen neuen Märkten auszubauen. Auf die wachsende Bedeutung der Entwicklungsländer weist z.B. auch die Tatsache hin, dass von den Mitteln, die der Sandoz-Konzern in den letzten fünf Jahren ausländischen Tochtergesellschaften oder Gemeinschaftswerken in Form von Kapitalbeteiligungen und Darlehen neu zugeführt hat, knapp die Hälfte - in den letzten zwei Jahren sogar zwei Drittel - auf die Gruppe der Entwicklungsländer entfallen. [2]

Auch die Transit- und Welthandelsfirmen haben sich in der Nachkriegszeit stark nach Lateinamerika ausgerichtet, während vordem der asiatische Raum ihr bevorzugtes Tätigkeitsgebiet war. [3]

Die von der Untersuchung erfassten Unternehmen beschäftigen in den Entwicklungsländern annähernd 60'000 Personen; das sind

---

1) Schweizerische Handels-Zeitung Nr. 24, 14.6.1962.

2) Entwicklungsländer Nr. 5, 1962, S. 166.

3) Basler Nachrichten Nr. 124, 22.3.1961.

doppelt so viel als zehn Jahre zuvor. Von den Beschäftigten sind etwa 2% Schweizer, die in der Regel gewisse technische oder kaufmännische Schlüsselpositionen einnehmen und die eigentlichen Vermittler des "know how" sind.

Wo die Voraussetzungen dafür gegeben sind, wird solcher "know how" in stets zunehmendem Masse auch durch Lizenzverträge zwischen industriellen Unternehmungen übertragen. Ende 1959 bestanden rund 350 solcher Verträge, wobei die Hälfte auf Lateinamerika, das bereits am stärksten entwickelte Gebiet, entfällt. [1)]

Die Industrie wird auch in der Zukunft bestrebt sein, sich auf den neuen erfolgsversprechenden Märkten rechtzeitig einen Anteil zu sichern. Daneben spielen auch andere Gründe eine Rolle, so z.B. drängen neben dem Arbeitskraftmangel auch die Zollmauern und die wirtschaftliche Integration die Unternehmer dazu, die wirtschaftliche Expansion immer mehr nach zukünftigen Märkten ins Ausland zu verlagern. Das grosse Interesse der Wirtschaft an einer Investitionsrisikogarantie ist charakteristisch für die Tendenz. Eine solche Institution würde es erlauben, die Verteilung der Direktinvestitionen auf die einzelnen Länder etwas zu korrigieren, indem wirtschaftlich interessante, aber politisch riskante Entwicklungsländer gleichfalls zum Zuge kommen könnten.

---

1) Die Tat Nr. 95, 8.4.1961.

4. Die technische Hilfe der schweizerischen Privatwirtschaft

Wie wichtig die technische Hilfe ist, wurde schon im ersten Teil dieser Arbeit betont. Dazu wurde vermerkt, dass sie gewissermassen als Voraussetzung und Vorstufe der privaten Investitionstätigkeit angesehen werden muss. In diesem Kapitel sollen lediglich einige Aspekte und Beispiele der privaten schweizerischen technischen Hilfe behandelt werden. Dabei lässt sich die Gesamtleistung nicht erfassen; nur einige typische Hilfeleistungen in verschiedenen Wirtschaftsbereichen können erwähnt werden.

Die Bedeutung des sogenannten "human investment" [1] und "human capital" [2] wird überall betont. Von E. Egner wird sogar in diesem Zusammenhang behauptet, "dass die Investitionen mit dem höchsten wirtschaftlichen Ertrag in der Errichtung von Lehrwerkstätten für die Heranbildung qualifizierter Arbeiter und von Anstalten für die höhere technische Ausbildung bestehen". [3]

---

1) Entwicklungsländer Nr. 2, 1961, S. 42.

2) Darunter versteht man:

   a) Alle Ausgaben des Gesundheitswesens, welche beitragen, die Lebenserwartung, Stärke, Ausdauer und Lebenskraft der Bevölkerung zu erhöhen,

   b) Berufliche Ausbildung in den Betrieben,

   c) Schulbildung auf allen Stufen,

   d) Andere nicht betriebliche Fortbildungskurse, einschliesslich Kurse zur Ausbildung landwirtschaftlicher Fachkräfte; T. W. Schultz: "Investment in human capital", The American Economic Review, March 1961, Nr. 1, S. 3.

3) Egner, a. a. O., S. 47.

Die schweizerische Privatwirtschaft hat jede Möglichkeit, vor allem auf dem Gebiet der Berufsausbildung, einen wertvollen Beitrag zu leisten. Neben den Investitionen, der Errichtung von individuellen Betrieben, kommt der Heranbildung von qualifizierten Fachkräften grösste Bedeutung zu, weil dadurch Personal, das zur anfänglichen Investitionsfähigkeit und weiterer Expansion nötig ist, am besten gesichert werden kann.

In vielen Fällen hängt der geschäftliche Erfolg von den vorhandenen Facharbeitern ab. Dies kommt auch in der Jubiläumsschrift der Basler Handelsgesellschaft zum Ausdruck, wo unter anderem festgestellt wird: "Zum Aufschwung des Motor Departments trugen im weiteren die vornehmlich schweizerischen Automechaniker bei, die durch ihren zuverlässigen Service die besten Verkaufsförderer waren.., der vermehrten Ausbildung der Afrikaner dient die der Heranziehung von Automechanikern bestimmte UTC Technical Training School in Winneba". [1)]

Der Grad des Bedarfs an qualifizierten Arbeitern und Angestellten ist in jeder Branche verschieden. Die meisten qualifizierten Kräfte benötigen die Chemische- und Elektroindustrie, weiter die Motoren- und Uhrenindustrie usw.

Neben der Hilfsbereitschaft haben auch die erwähnten Ueberlegungen mitgespielt und die Gestaltung der technischen Hilfe der Privatwirtschaft beeinflusst.

Nachfolgend werden einige Beispiele der privaten technischen Hilfe einzelner Branchen aufgezeigt.

---

1) Wanner, a.a.O., S.453.

a. Bauwesen

Das "Centre International de la Construction Scolaire" in Lausanne setzt sich zum Ziel, den Entwicklungsländern bei der Verwirklichung ihrer Schulbauten technischen Beistand zu leisten. Die Verwirklichung des Projektes wurde von dem Exekutivausschuss der Internationalen Architekten-Union an ihrer Sitzung in Kopenhagen im September 1960 beschlossen und auf ca. 2 Jahre geschätzt. [1)]

Die Finanzierung dieses Projektes geschieht durch den Bund, den Kanton Waadt, den Schweizerischen Ingenieurs- und Architekten-Verein (SIA) und durch den Bund Schweizerischer Architekten (BSA). Zu den Gründern gehören ferner das Internationale Erziehungsamt in Genf und die Internationale Architekten-Union.

b. Versicherung

Die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft in Zürich hat die Stiftung "Schweiz. Zentrum für Versicherungsschulung" (Swiss Insurance Training Centre) errrichtet [2)], dessen Aufgabe in der Förderung der Ausbildung von Versicherungsfachleuten aus aller Welt, namentlich aus Entwicklungsländern besteht. Für den ersten Kurs waren hauptsächlich Studenten aus Afrika und Asien bestimmt, die berufen sind, in Versicherungsgesellschaften leitende Posten einzunehmen. Das Kursprogramm umfasst allgemeine Grund-

1) Entwicklungsländer Nr. 4, 1962, S. 120.

2) Entwicklungsländer Nr. 6, 1961, S. 191.

züge des Versicherungswesens, die verschiedenen Versicherungsarten [1], die Rückversicherung sowie Organisationen und Verwaltung der Versicherungsgesellschaften. [2]

c. Chemische Industrie

Einer wichtigen Erziehungsaufgabe im ostafrikanischen Entwicklungsraum widmet sich das von der Basler Chemischen Industrie gemeinsam gegründete und auf einem von der Schweiz. Kapuzinermission zur Verfügung gestellten Grundstück errichtete Zentrum für tropenmedizinische Hilfskurse in Ifkara, Tanganyika. [3]

Der erste dreimonatige Kurs des "Rural Aid Centre" in Ifkara wurde im Sommer 1961 mit 38 Schülern mit Mittelstufe, die von der Regierung von Tanganyika ausgewählt worden sind, erfolgreich durchgeführt; diese Schüler wurden zu Medizinalgehilfen ausgebildet. Der Kurs, der unter der Leitung von Professor Geigy, Direktor des Schweiz. Tropeninstitutes Basel, von schweizerischen Gelehrten und Medizinern geführt worden ist und die Unterstützung des Tropenspitals der Kapuzinermission in Ifkara genoss, legte grosses Gewicht auf den praktischen Anschauungsunterricht im Spital, am Krankenbett und im Laboratorium. Die Kursteilnehmer konnten dabei ihre lückenhafte Vorbildung auf allen Fachgebieten ergänzen. Die Kursabsolventen können

---

1) Swiss Insurance Training Centre: General Information and Program for the First Course in General Insurance 1961/62, Zürich, 1961.

2) Der 1. Kurs ist am 9.2.62 zu Ende gegangen. Die Teilnehmer kehrten in ihre Heimat nach Persien, Taiwan, Thailand, Aegypten, Peru, Indonesien, Irland und Hongkong zurück (Mondo, Schweizerische Zeitschrift für Entwicklungsfragen, 2. Jahrg., Nr. 3, 1962, S. 22).

3) CIBA, Sonderdruck, a.a.O., S. 20.

später als Assistenzärzte in grösseren Spitälern oder als verantwortliche Leiter von "health centres" eingesetzt werden. Der Stiftungsrat hat einen Kurs für technisches Personal des Landwirtschaftsministeriums bewilligt, der im Anschluss an den "Assistant Medical Officers'"-Kurs stattfindet, so dass das Centre während 6 Monaten des Jahres benutzt werden kann. [1]

Im Jahre 1963 wird die Eröffnung eines Medical-College vorgesehen. [2] Im Rahmen der zukünftigen fünfjährigen Ausbildung hätten dann die Studenten im dritten Jahr einen dreimonatigen Kurs in Epidemologie, Laboratoriumstechnik und Hygiene im Rural Aid Centre in Ifkara zu besuchen, womit dieses zu einer wertvollen Ergänzung des Medizinstudiums in der Stadt und zu einem integrierenden Bestandteil der medizinischen Ausbildung in Tanganyika würde.

Zur technischen Hilfe kann auch die Ausbildung von Praktikanten und Stagiaires aus Entwicklungsländern genannt werden. So wurden allein in der Färberei der CIBA im Jahre 1960 ca. 1000 Stagiaires aus Entwicklungsländern ausgebildet. Der Anteil der Entwicklungsländer am Gesamttotal der bei der CIBA ausgebildeten Stagiaires ist von 23% im Jahre 1951 auf 47% im Jahre 1960 angestiegen und war 1961 doppelt so gross wie der auf die Entwicklungsländer entfallende Umsatzanteil. [3]

---

1) Entwicklungsländer Nr. 2, 1962, S. 60.

2) National-Zeitung Nr. 574, 11. 12. 1962.

3) CIBA Sonderdruck, a. a. O., S. 18.

d. Uhrenindustrie

Ende März 1961 wurde zwischen der Schweizerischen Stiftung für Technische Entwicklungshilfe [1] und dem indischen "Council of Scientific and Industrial Research" ein Abkommen über die Schaffung eines gemeinsamen Schulungszentrums, des "Indo-Swiss Training-Centre", abgeschlossen, das seine Tätigkeit 1962 aufgenommen hat.

Stiftung und Council tragen gemeinsam die Verantwortung für die Ausarbeitung des Schulprogramms. Es ist vorgesehen, dass die Ausbildungsstätte nach 5 bis 8 Jahren ganz in indische Hände übergehen wird. Diese Konzeption der Gemeinsamkeit findet auch in der Verteilung der Kosten, an die der indische Partner die Hälfte beiträgt, ihren Ausdruck.

Der Plan eines solchen Schulungszentrums ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass die junge indische Industrie über wenig qualifizierte Facharbeiter für den Bau, Unterhalt und die Reparatur von Instrumenten und Apparaten verfügt. So entstehen für Staat und Wirtschaft Millionenverluste, weil moderne Einrichtungen, selbst wegen geringfügiger Störungen, die häufig an Ort und Stelle nicht behoben werden können, unbrauchbar werden, bzw. durch neue, kostspielige Importe ersetzt werden müssen. Dem Indo-Swiss Training Centre

---

1) Die Schweizerische Stiftung für Technische Entwicklungshilfe ist eine Gründung der Privatwirtschaft, deren freiwillige Zuwendungen annähernd 5 Mio. Fr. erreicht haben (bis Mitte 1961). Sie setzt sich zum Ziel, die staatlichen Massnahmen auf dem Gebiet der Entwicklungsförderung durch Leistungen der Privatwirtschaft speziell auf dem Sektor der beruflichen und technischen Ausbildung zu ergänzen.

wurde die Aufgabe gestellt, junge Inder, die bereits über eine gewisse praktische Erfahrung verfügen, in dreijährigen Kursen zu Präzisionsmechanikern auszubilden.

Das stark auf die praktische Arbeit ausgerichtete Programm soll die Absolventen in die Lage versetzen, industrielle Instrumente und Apparate fachmännisch zu warten und zu reparieren. Sie werden später den Kern eines qualifizierten Berufskaders in der Instrumentenindustrie erweitern helfen. Auch besteht die Möglichkeit, dass das Centre neben der Lehrlingsausbildung in kurzen Lehrgängen indischen Facharbeitern, die bereits in Industrieunternehmungen oder Laboratorien tätig sind, zusätzliche Spezialkenntnisse vermittelt.

Die Stiftung liefert die für den Unterricht und die praktische Ausbildung nötigen Maschinen, Apparate und Instrumente, währenddem Indien für das Baugelände und die Schulgebäude mit den Werkstätten sowie für die Besoldung des indischen Personals und den Betrieb des Centre aufzukommen hat. Die Stiftung sieht für die Einrichtung der Schule einmalige Aufwendungen in der Höhe von 1-1,5 Mio. Franken vor. Dazu kommen die laufenden jährlichen Auslagen für das schweizerische Personal. [1)]

Ein weiteres Uhrenzentrum wurde in Mexiko eröffnet, welches von den schweizerischen Uhrenfabriken errichtet worden ist. [2)]

---

1) Die Stiftung stellt dem Gemeinschaftsunternehmen einen Leiter und 6 bis 7 Lehr- oder Werkmeister zur Verfügung (Entwicklungsländer Nr. 4, 1961, S. 107).

2) National-Zeitung Nr. 176, 18.4.1963.

e. Landwirtschaft

A. Landwirtschaftliches Genossenschaftswesen

Der Verband Schweizerischer Konsumgenossenschaften hat beschlossen, während fünf Jahren das Genossenschaftswesen in der Republik Dahomey (Westafrika) zu fördern.

Die Aufgabe befasst sich mit der Schaffung einer Anzahl landwirtschaftlicher Genossenschaften (ca. 50 Mitglieder und 3-5 Hektaren Land pro Mitglied) und mit der Stärkung der bestehenden und zu gründenden neuen Fischereigenossenschaften. Es wird geplant, Schulgenossenschaften zu bilden, um Teilnehmer an der genossenschaftlichen Aktion auszubilden. Kurse zur Ausbildung der erforderlichen Kader, Unterstützung der Behörden durch einen landwirtschaftlichen Experten, sechsmonatige Ausbildung in der Schweiz, von 15 Organisatoren der neuen Genossenschaften, eventuelle Uebernahme der Produktion einiger Genossenschaften (Ananas, Arachiden usw.), Ausbildung der Kader für die Fischereigenossenschaften und Einführung der Viehzucht werden vorgesehen. [1)]

Die Gesamtkosten pro Jahr belaufen sich auf 1 Mio. Schweizer Franken, wovon 10% von dem Internationalen Genossenschaftsbund beigetragen werden. Die sonstigen finanziellen Mittel werden in der Schweiz durch freiwillige Abgaben auf der den Mitgliedern zustehenden Rückvergütung und durch Verzicht des Personals auf vier Stundenlöhne pro Jahr aufgebracht. [2)] Die Hilfe des VSK will eine Start-

---

1) Entwicklungsländer Nr. 2, 1961, S. 60.

2) Schweizerischer Konsumverein, Beilage zu Nr. 47, 1960, S. 14.

hilfe sein. Die investierte Summe soll nach 5 Jahren zurückbezahlt bezw. in neue Genossenschaften investiert werden.

Eine Zusammenarbeit zwischen dem Hilfswerk des VSK und der Schule, welche von der Schweizerischen Stiftung für Technische Entwicklungshilfe errichtet wird, ist vorgesehen. [1)]

B. Landwirtschaftliches Ausbildungszentrum

Neben dem Verband der Schweizerischen Konsumgenossenschaften hat auch die Schweizerische Stiftung für Technische Entwicklungshilfe mit der Regierung von Dahomey ein Abkommen über die Einrichtung eines landwirtschaftlichen Ausbildungszentrums unterzeichnet. [2)]

Der Aufbau und der Betrieb des landwirtschaftlichen Ausbildungszentrums in Dahomey erfolgen als Gemeinschaftswerk, wobei Dahomey 200 Hektaren gerodetes Land zur Verfügung stellt und die Kosten für die Errichtung der nötigen Baulichkeiten übernimmt. Die Schweizerische Stiftung ist zur Hauptsache für die Ausrüstung des Zentrums verantwortlich und wird für eine vorläufige Dauer von 3 Jahren den Leiter und 2-3 weitere Fachkräfte zur Verfügung stellen.

Die Kosten der Erstellung, Einrichtung und Ausrüstung des Ausbildungszentrums belaufen sich auf 39 Mio. CFA-Franken [3)]

---

1) VSK: "Die Schweiz. Genossenschaftsbewegung und die Hilfe an Dahomey". Kurzreferate anlässlich der 1. Sitzung des Patronatskommittees vom 7. 12. 1961 in Bern (Broschüre).

2) Entwicklungsländer Nr. 10, 1961, S. 333.

3) CFA = Cours Franc Africain. 100 CFA = 200 alte französische Francs oder 2 NF.

(rund 600'000 Schweizer Franken), wobei sich der Beitrag der Republik Dahomey auf 23 Mio. und derjenige der Stiftung auf 16 Mio. beläuft.

C. Landwirtschaftliche und berufliche Ausbildungszentren

Auf diesem Feld können die technischen Hilfeleistungen des Schweizerischen Hilfswerks für aussereuropäische Gebiete [1] (SHAG) erwähnt werden, das in Zusammenarbeit mit der FAO und mit Unterstützung des Bundes [2] in Asien und Afrika verschiedene Aktionen durchführt. Die Organisation konzentriert ihre Bemühungen auf eng begrenzte, aber ausdehnungsfähige Aktionen, die ihr gestatten, in enger Zusammenarbeit mit Einheimischen Fortschritte in der Landwirtschaft oder in der beruflichen Schulung zu erreichen. Die Projekte beginnen im Kleinen, nehmen Rücksicht auf die Gegebenheiten und die Nöte des Landes und wachsen erst während Jahren zu erfolgversprechenden Unternehmen an.

Diese Grundkonzeption charakterisiert das technische Hilfsprogramm des SHAG, das auf drei verschiedenen Entwicklungsstufen stehende Projekte in Nepal, Tunesien und Nigerien darstellt.

Das Nepal-Projekt umfasst die folgenden Tätigkeitsbereiche:

---

1) Das im Jahre 1955 gegründete Hilfswerk für aussereuropäische Gebiete ist eine politisch und konfessionell neutrale Organisation und leistet einen privaten Beitrag zur technischen Entwicklungshilfe (NZZ, Nr. 3084, 15.11.1955).

2) Die finanziellen Zuschüsse des Bundes an das SHAG liefen sich bis Ende 1960 auf Fr. 400'000.- (a.a.O. Bundesblatt S. 1031).

1. Den Betrieb der Zentralmolkerei Lainchour, welche die Hauptstadt Katmandu jeden Tag mit frischer Milch versorgt. Dieser Betrieb untersteht zwei Leitern, einem Schweizer und einem Nepalesen. Letzterer soll später die Leitung allein übernehmen. In Lainchour werden die in den von schweizer Experten geleiteten Alpkäsereien fabrizierten Butter und Käse gesammelt und verkauft. In letzter Zeit ergab sich sogar die Möglichkeit, Käse nach Indien zu exportieren, wofür eine besondere Firma, das "Himalaya Cheese Sales Centre", gegründet wurde. [1)]

2. Die Ausdehung der Tätigkeit im landwirtschaftlichen Zentrum Jiri. Neben der Büffelzucht hat man auch die Schweine- und Hühnerzucht aufgenommen und zur Verbesserung der Weiden verschiedene Samensorten geprüft und neue Bearbeitungsmethoden gelehrt.

3. Den Betrieb der mechanischen Lehrwerkstätte in Katmandu, in der unter der Leitung zweier Schweizer rund zwanzig Lehrlinge arbeiten. Sie haben bereits Beschläge, Scharniere, Klemmen und Schrauben für Lastwagenbrücken, Seilklemmen, Verankerungsbolzen usw. für die Marsygandi-Hängebrücke hergestellt.

4. Den Bau einer Hängebrücke über den in einer tiefen Schlucht brausenden Marsygandi in Westnepal. Mit diesem Unternehmen hat das SHAG ein Pilot-Project - ein Musterbeispiel - in Angriff genommen: es gilt nämlich, eine Lücke in einer

---

1) Der Bund Nr. 409, 26. 9. 1961.

wichtigen West-Ost-Verbindung zu schliessen, sodass der Verkehrsweg dann das ganze Jahr, auch während der Monsumzeit, für Träger und Pferde offen steht.

5. Die Aufnahme der Tätigkeit der Medizinischen Station in Jiri, wo eine Aerztin und eine Krankenschwester den Leiter des landwirtschaftlichen Betriebes von seiner "Arzt"-Tätigkeit entlasten.

In Tunesien wurde mit Hilfe der Regierung ein Kinderdorf in Hafouz errichtet, wo vier Schweizer sich als Werkmeister und Lehrer betätigen. Im Herbst 1961 konnte mit einer dreijährigen Mechanikerausbildung wie auch mit einem Lehrgang für Schlosser resp. Schweisser begonnen werden. Die Lehrwerkstätten übernehmen auch bereits recht umfangreiche Produktionsaufträge und besorgen Reparaturarbeiten für die Umgebung. [1)]

In Nigerien wird im partnerschaftlichen Verhältnis mit der Regierung die Errichtung einer auf das Baugewerbe ausgerichteten Schule in Angriff genommen. Drei schweizerische Lehrmeister werden in dreijährigen Kursen je zwölf Lehrlinge ausbilden, zudem soll in Abendkursen das einheimische Handwerk gefördert werden.

Das Hilfswerk hegt die Hoffnung, dass diese Vorhaben, ähnlich wie jene in Nepal, zu einem Kern von weiteren Entwicklungsprojekten werden.

---

1) Entwicklungsländer Nr. 9, 1961, S. 281-83.

Uebrige Projekte

Unter diesem Titel nennen wir die teils geplanten oder teils bereits in Ausführung befindlichen Projekte verschiedener privatwirtschaftlicher Organisationen, Verbände oder privater Firmen. Dabei kann wiederum kein umfassendes Bild über die gesamten in Frage stehenden Projekte gegeben werden, sondern lediglich ein kurzer Ueberblick über die geplanten Vorhaben vermittelt werden.

So ist z.B. die Stiftung Volkart, eine Gründung der Firma Gebrüder Volkart in Winterthur, seit über 10 Jahren in Indien, Pakistan und Ceylon tätig. Sie gewährt Stipendien und unterstützt mit finanziellen Beiträgen Schulen, Universitäten und andere wissenschaftliche und kulturelle Institute. [1)]

Der Migros Genossenschaftsbund ist von der türkischen und iranischen Regierung zur Mitwirkung beim Aufbau einiger ihrer Wirtschaftszweige eingeladen worden: Lebensmittelverteilung, Transport von Bodenprodukten, Nahrungsmittelhygiene, landwirtschaftliche Produktion. Für dieses Werk der Zusammenarbeit wurde bisher eine halbe Mio. Franken aufgewendet. [2)]

Der Schweizerische Spenglermeister- und Installateurverband hat im Verein mit dem Schweizerischen Grosshandelsverband der sanitären Branche und seinen Lieferanten dem Verband Schweizerischer Armaturenfabriken und dem Schweizerischen Metall- und Uhrenarbeiterverband (SMUV) die sanitären Anlagen für ein neues Spital in der

---

1) Bundesblatt Nr. 21, 25.5.1961, S. 1030.

2) Bundesblatt, a.a.O., S. 1032.

Türkei geliefert und wird deren Installation besorgen. In Ergänzung dieses Unternehmens wird ebenfalls ein Projekt der Berufsausbildung von türkischen Facharbeitern geprüft. [1]

Die Schweizerische Stiftung für Technische Entwicklungshilfe plant, dem "Technical Institute Enugu" in Ostnigeria eine Lehrkraft für Elektrotechnik zur Verfügung zu stellen. Die Delegierung eines handwerklichen Lehrmeisters ist auch vorgesehen. [2] Die Organisation wirkt bei der Plazierung einer Anzahl technischer Hochschulabsolventen des "Royal Technical College of Eastafrica" Nairobi (Kenia) in schweizerischen Unternehmungen mit, wo sie ihre theoretische Ausbildung in einem Praxisjahr ergänzen können.

Schliesslich prüft die Stiftung die Möglichkeit für die Errichtung einer Lehrwerkstatt in Pakistan, die Berufsarbeiter der Metallbearbeitungsbranche auszubilden hätte. [3]

Aus den genannten Beispielen wird ersichtlich, dass die schweizerische Privatwirtschaft die Bedeutung der technischen Hilfeleistung erkannt hat und in steigendem Masse an der Arbeit des technischen Beistandes teilnimmt.

Der Struktur der schweizerischen Wirtschaft entsprechend stehen die Hilfeleistungen der grossen Firmen an der Spitze, während die Arbeit der mittleren oder kleinen Firmen durch ihre Fachverbände oder durch die gesamte Privatwirtschaft repräsentierende Stiftung für technische Hilfe vertreten ist. Ausser den finanzstarken

---

1) Bundesblatt, a.a.O., S. 1032.

2) Entwicklungsländer Nr. 4, 1961, S. 108.

3) Bundesblatt, a.a.O., S. 1033.

Grossunternehmungen fällt den verschiedenen Branchenverbänden die Aufgabe zu, auf dem Gebiet der Ausbildung und des technischen Beistandes Pionierarbeit zu leisten und ihren Mitgliedsfirmen den Weg auf den neuen Märkten für eine spätere Expansion vorzubereiten.

Ueber die Grösse dieser Leistungen vermerkt die erwähnte Botschaft des Bundesrates: "Im ganzen belaufen sich die von den privaten Organisationen geleisteten Zuwendungen zugunsten der Entwicklungsländer, inbegriffen diejenigen der Missionen, auf 15-20 Mio. Fr. pro Jahr".

Die technischen Hilfeleistungen der schweizerischen Privatwirtschaft zeigen das steigende Interesse für diese Art von Entwicklungshilfe. Neben den schönen Resultaten soll doch darauf hingewiesen werden, dass die diesbezüglichen Chancen vom privaten Sektor nicht voll ausgenützt worden sind, obwohl die Schweiz sich wegen ihrer Neutralität und entwickelten Industrie in einer günstigeren Lage befindet als manch anderes Industrieland. Die grosse Nachfrage nach schweizerischer technischer Hilfe sowohl auf internationaler als auch auf privater Ebene unterstreicht diese Tatsache.

Aufgrund der verschiedenen Berichte über geplante oder bereits in Angriff genommene Projekte lässt sich für die nahe Zukunft voraussagen, dass sich die technischen Hilfeleistungen der Privatwirtschaft bedeutend vergrössern werden.

SCHLUSSWORT

Nachdem die verschiedenen Probleme der privaten Investitionen in Entwicklungsländern erörtert worden sind, möchten wir uns an dieser Stelle auf einige allgemeine Bemerkungen beschränken, die sich mit den behandelten Fragen der zukünftigen Entwicklung und Möglichkeiten der Entwicklungsfinanzierung befassen.

Zur Form dieser Abhandlung dürfen wir bemerken, dass es der Zielsetzung der Arbeit besser entsprach, ein mosaikartiges Bild der vielfältigen Probleme aufzuzeichnen, um auf diese Weise die mit dem privaten Kapitalexport verbundenen Fragen zu untersuchen.

Zu Beginn haben wir die Begriffe abgeklärt und die Situation der jungen Staaten dargestellt, um die Charakteristiken und Probleme dieser Länder sichtbar zu machen. Die zahlreichen Fehlinvestitionen nämlich haben deutlich gezeigt, dass die richtige Erfassung der Entwicklungsprobleme dazu wesentlich beitragen kann, damit bei der Lösung dieser Fragen die richtigen Wege eingeschlagen werden. Die Vergleiche der östlichen und westlichen Methoden können dazu ebenfalls nützliche Anregungen liefern.

Bei der Durchleuchtung des staatlichen und privaten Kapitalexports stellte sich heraus, welche Aenderungen die politisch-wirtschaftliche Entwicklung in der Form der Investitionen hervorgerufen hat. Unter den veränderten Aspekten zeichnen sich die Tendenzen einer neuen partnerschaftlichen Form der Zusammenarbeit zwischen privaten Unternehmern und Entwicklungsländern ab. Hierzu gehört auch eine grössere Bereitschaft zum echten Unternehmer-Risiko.

Man soll zwar gegenüber unzuverlässigen und übermässig verschuldeten Kapitalnehmern äusserste Zurückhaltung üben. Es wäre jedoch kurzsichtig, bei einem übertriebenen Sicherheitsstreben die Zukunftschancen zu übersehen.

Es hat sich gezeigt, dass eine Investitionsforschung - infolge vermehrter Risiken - in Zukunft immer wichtiger wird. Die heutige Welt, welche "durch den Einbruch der Politik in die Wirtschaft gekennzeichnet ist", lässt die politischen Risiken grössere Bedeutung als noch vor kurzer Zeit finden.

Durch ihre starke Verschuldung sind zahlreiche Entwicklungsländer an der äussersten Grenze ihrer Kreditaufnahmefähigkeit angelangt. Als Ursache dafür dürfen ausser dem grossen Kapitalbedarf - als Folge der Industrialisierung - die Konkurrenz um die Absatzmärkte genannt werden, durch die die Kreditkonditionen immer weicher geworden sind. Die oft mit politischen Ueberlegungen verbundenen "billigen" staatlichen Kredite haben ein künstliches Gefälle geschaffen und die Anleihebedingungen weiter verwässert.

Unter diesen Umständen ist es verständlich, dass die privaten Investoren nach staatlichen Garantien verlangen. Die amerikanischen, deutschen und japanischen Garantiesysteme dienen als Beispiel. Auch zwischen Industrieländern - darunter auch die Schweiz - und Entwicklungsländern abgeschlossene bilaterale Investitionsschutz- und Doppelbesteuerungsabkommen bedeuten weitere Schritte in dieser Richtung. Aber die Dauerhaftigkeit und der Wert dieser Massnahmen ist stark der Wirtschaftspolitik der oft wechselnden Regierungen unterworfen. Um diesen Unsicherheitsfaktor auszubalancieren, kommt der Schaffung eines internationalen Garantiesystems grosse Bedeutung zu, da

eine solche multilaterale Institution für die Investoren den relativ grössten Schutz gewähren könnte. Ohne entsprechende Garantien kann das private Kapital wegen Diskriminierung seine Mission in den Entwicklungsländern nicht erfüllen.

Bei der Entwicklung des privaten schweizerischen Kapitalexportes spielten zwei spezifische Merkmale eine wesentliche Rolle: die strukturelle Exportorientiertheit und der traditionelle Kapitalüberfluss. Sie trugen dazu bei, dass kurz nach dem Kriege bedeutende private Kapitalien in Entwicklungsländern angelegt wurden. Die Verteilung der Investitionen bezw. ihre Konzentration auf bereits etwas fortgeschrittene Länder entspricht der Natur der hochqualifizierten schweizerischen Industrie. Im Interesse der Sicherung und Erhaltung der Märkte werden neben den politischen Risiken die erweiterten Kapazitäten und das sich verlangsamende Wachstum die privaten Unternehmen dazu drängen, bei ihren Investitionen einige Korrekturen vorzunehmen und eine breitere Streuung zu sichern, indem bisher vernachlässigten aufstrebenden Ländern Afrikas und Asiens mehr Beachtung geschenkt wird.

Der bedeutende schweizerische und ausländische Kapitalexport nach Entwicklungsländern darf auch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die privaten Investitionen in diese Gebiete je nach Land zur Zeit rückläufig sind, stagnieren oder langsamer zunehmen, da die Sicherheit und das notwendige Klima zur Investition fehlen.

In diesem Zusammenhang wäre es jedoch verfrüht, von einer Sackgasse der privaten Entwicklungsinvestition zu sprechen. Die gegenwärtige Ernüchterung und Atempause im privaten Kapitalexport

wird es beiden Partnern ermöglichen, ihre bisherige Politik zu revidieren und dem letzten Stand der Entwicklung anzupassen. Trotz einiger schlechter Erfahrungen darf die private Wirtschaft aus politisch-wirtschaftlichen Gründen auf die Entwicklungsländer nicht verzichten, da sie am Aufbau und an den Märkten dieser Länder lebenswichtige Interessen hat. Sie dienen nämlich dazu, die Expansion und Wachstumsrate der Industrieländer langfristig zu sichern. Daher muss man mit geeigneten Massnahmen diesen Ländern helfen, damit sie möglichst bald zu zuverlässigen Wirtschaftspartnern des Westens werden.

Da ein natürliches Zinsgefälle in Richtung Entwicklungsländer infolge des grösseren Risikos nicht besteht, aber ein privater Kapitalexport aus den oben erwähnten Gründen notwendig erscheint, sollte der Staat diese Hindernisse überwinden helfen, indem er in Form von Garantien und Steuerbegünstigungen eine Starthilfe gewährt. Der Vorzug dieses indirekt geleisteten Beistandes liegt darin, dass er einen kumulativen Effekt hat und damit sein Funktionswert grösser ist als wenn in direkter Form staatliche Mittel aus Steuergeldern zur Verfügung gestellt werden.

Dazu gehört auch die Einsicht, dass Entwicklungshilfe und privater Kapitalexport keine Einbahnstrasse werden dürfen. Es genügt nicht nur zu helfen und zu investieren, sondern es soll durch eine entsprechende Handelspolitik den Entwicklungsländern ermöglicht werden, ihre Erzeugnisse abzusetzen, damit sie ihren Verpflichtungen nachkommen können.

Zum Schluss sei noch darauf hingewiesen, dass die Förderungsmassnahmen der Kapitalausfuhrländer nicht zu dem gewünschten Erfolg zu führen vermögen, wenn die entsprechenden Investitionsschutz-

gesetze und -Garantien in den Entwicklungsländern fehlen. Im Interesse ihrer eigenen wirtschaftlichen Entwicklung sollen die jungen Staaten für die ausländischen Kapitalanlagen ein geeignetes Investitionsklima schaffen, das heisst: die Niederlassungsfreiheit gewähren und den Schutz des privaten ausländischen Eigentums einschliesslich des Kapitaldienstes sowie eine steuerliche Behandlung sichern, die die Anreize des Heimatlandes nicht wieder konfisziert, sondern sie in zweckmässiger Weise ergänzt und verstärkt.

LITERATUR-VERZEICHNIS

a. Bücher und Aufsätze

ADLER, H.J. — Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Frankfurt a.M., 1957.

BAADE, Fritz — Investitionen in Entwicklungsländern, in: Die Aktiengesellschaft, Nr. 3, 1960.

BANNISTER, Roger — Prospect, the Schweppes book of the new generation, Hutchinson & Co. Ltd., London, 1962.

BILLERBECK, Klaus — Die wirtschaftliche und militärische Auslandshilfe der Sowjetunion für die Entwicklungsländer, in: Wirtschaftsdienst, 38. Jahrg., Heft 2, 1958.

BEHRENDT, Richard — Die wirtschaftliche und soziale Revolution in den unterentwickelten Ländern, Bern, 1959.

--- — Was ist wirtschaftlich unterentwickelt? in: Schriftenreihe der Stiftung "Im Gruene", Band 20, Zürich-Rüschlikon, 1961.

--- — Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Bern, 1961.

BLACK, Eugene, R. — Economic Development in Africa, Address of the President of the World Bank before the Africa Institute, The Hague, Netherlands, October 29, 1962; Washington, 1962.

BOMBACH, Gottfried — Ursachen der Nachkriegsinflation und Probleme der Inflationsbekämpfung. Sonderdruck aus "Stabile Preise in wachsender Wirtschaft": Das Inflationsproblem, Erich Schneider zum 60. Geburtstag, J. C. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1960.

BRANDON, Michael	Survey of Current Approaches to the Problem, Beitrag in der Studie: The Encouragement and Protection of Investment in Developing Countries, in: The International and Comparative Law Quarterly, Supplementary Publication Nr. 3, London, 1962.
BUELOW, Friedrich	Wörterbuch der Wirtschaft, Stuttgart, 1955.
CAIRNCROSS, A.K.	Factors in Economic Development, London, 1962.
CENTRE FOR INTERNATIONAL STUDIES MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY	Investment Criteria and Economic Growth, Sammelwerk, London, 1961.
CHAMBRE COMMERCE INTERNATIONAL	Document 111, Paris, 1961.
CHENERY, E.	The Application of Investment Criteria, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXVII, Nr. 1, 1953.
CIBA AG	Generalversammlung vom 12.4.61, Ansprache von Dr. A. Wilhelm, Sonderdruck, Basel, 1961.
EGNER, E.	Wirtschaftliches Wachstum in Peru und seine Widerstände, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 21, Berlin, 1960.
ERBE, René	Die Schweiz als Drehscheibe des internationalen Kapitalverkehrs, in: Privat-Kommerzbank AG, Zürich, X. Jahrg., Oktober 1956.
FAIST, Theodor	Der Schutz schweizerischer Investitionen in Entwicklungsländern durch Investitionsrisikogarantien und Schutzabkommen, in: Separatabzug aus dem "Dokumentations- und Pressedienst" der "Wirtschaftsförderung", Januar/Februar 1961.
FRIELINGSDORF, Walter	Jedes Land braucht eine andere Hilfe, Die Welt Nr. 52, 2.3.1963.

FISCHER, H.A.	Entwicklungshilfe und Steuern, Institut für Finanzen und Steuern, Bonn, 1960.
FUERER, A.	Problem der industriellen Entwicklung, Beitrag in: Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Bern, 1961.
GARNER, L. Robert	Statement on the International Finance Corporation, Tenth Annual Meeting of the Board of Governors of the International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 1955.
---	Address on the First Annual Meeting of the Board of Governors of the International Finance Corporation, Washington, 1957.
GEIGY, J.R., AG	Bericht über das Geschäftsjahr 1961, Basel, 1962.
GEILER, H.F.	Schutz des privaten Kapitals im Ausland, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14. Jahrg., Heft 20, 15.10.1961.
GIESECKE, Helmut	Betrachtungen zum Entwicklungsbeitrag überseeischer Privatinvestitionen, Wirtschaftsdienst, 43. Jahrg., Nr. 1, 1963.
GOHARIN, Monsen	Die Darlehenspolitik der Weltbank, insbesondere gegenüber den wirtschaftlich unentwickelten Ländern, Winterthur, 1961.
GUTENBERG, Erich	Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmer, Köln-Opladen, 1959.
GUTH, Wilfried	Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel, 1957.
HAGEN, E.	Observations based on the Experience of Burma, Beitrag in: Investment Criteria and Economic Growth, London, 1961.
HENNIG, Charles	International Finance, New York, 1958.

HIGGINS, H.	Economic Development, Principles and Problems, New York, 1959.
HIRSCHMAN, Albert	The Strategy of Economic Development, New Haven, 1960.
---	Investment Policies in underdeveloped countries, in: The American Economic Review, Vol.XLVII, September 1957.
INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT	1946-1953 Broschüre, Baltimore, 1954.
---	Multilateral Investment Insurance, Staff Report, Washington, 1962.
INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION	First Annual Report 1960-1961, Washington, 1961.
THE INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION	Broschüre, 1956, Washington, 1961.
---	Press Release, No. 1/63, Paris, 1963.
INTERNATIONAL COOPERATION ADMINISTRATION	Investment Guaranty Handbook ... US Government Guaranties. Available for New American Investments Abroad, under the Investment Guaranty Program, Washington, 1960.
JACOBSSON, Per	Ansprache an der Jahresversammlung des Internationalen Währungsfonds am 17.8.1962 in Washington. Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 66, Frankfurt a.M., S. 1-6.
JUCKER-FLEETWOOD Erin E.	Economic and Financial Aspects of the Republic of the Sudan, Basle Centre for Economic and Financial Research, Serie A, Nr. 35, Basel, 1961.
---	Technical Experts in Developing Countries, translation of article published in National-Zeitung, 2.1.1961.

KAISER, A. — Der Zins in einem Entwicklungsland, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 15. Jahrg., 5. Heft, 15. 3. 1962.

KRAUSE, Walter — The International Economy, Cambridge/ Massachusetts, 1955.

KUENG, Emil — Zur Problematik des schweizerischen Kapitalexports, in: Aussenwirtschaft, 10. Jahrg., Heft II/III, Sept. 1955.

LAUTERBACH, A. — Managerial Attitudes and Economic Development, in: Kyklos, Vol. XV, Fasc. 2, 1962.

LEWIS, Arthur — Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Basel, 1957.

LUTZEYER, August (Verlag) — Handbuch der Entwicklungshilfe, 1. Bd., Baden-Baden, Bonn, Januar 1961.

MAFFRY, A. — Direct versus Portfolio Investment, in: The American Economic Review, May 1954.

MARBACH, Fritz — Beitrag zur Theorie des schweizerischen Kapitalexports, Bern, 1928.

MEIMBERG, Rudolf und JUERGENSEN, Harold — Probleme der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 16, Berlin, 1959.

MINISTERE DES AFFAIRES EXTERIEURES ET BUREAU DE L'AIDE EXTERIEURE DU CANADA — Le Canada et le Plan de Colombo. Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1962.

MIHALLYI, M. und QUITNER, P. — Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Band II, I-Z, Frankfurt a. M., 1957.

MOMMSEN, Ernst-Wolf — Strukturwandlungen in der Rohstoffversorgung der europäischen Eisen- und Stahlindustrie, Kyklos, Vol. XV, Fasc. 4, 1962.

MOMMSEN, Karl	Drei Generationen Bauingenieure. Das Ingenieurbureau Gruner und die Entwicklung der Technik seit 1860. Basel, 1962.
MUELLER, G. und LOEFFELHOLZ, J.	Bank-Lexikon, Wiesbaden, 1961.
NATIONS-UNIES	Les investissements privés dans les régions sous-développées. Communiqué de presse no ECOSOC/1144, Genève.
NIGOLESCU, B.M.	Underdeveloped, Backward, or Low Income? in: The Economic Journal, Bd. 65, September 1955.
NURKSE, Ragnar	Problems of Capital Formation, in: Underdeveloped Countries, Oxford, 1960.
OECE, bezw. OECD	Moyens Financiers mis à la Disposition des Pays en Voie de Développement Economique 1956-59, Paris, 1961.
---	The Flow of Financial Resources to Countries in Course of Economic Development in 1960, Paris, 1962.
---	Les Politiques et les Efforts d'Aide au Développement en 1961, Paris, 1962.
PORTMANN, Heinz	Die Weltbank als Kapitalstelle für Entwicklungsländer, Winterthur, 1961.
PREISER, Erich	Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Band 165, Heft 1, 1953.
ROBERTS, S. Richard	Economic Development, Human Skills and Technical Assistance, Genf, 1962.
ROSTOW, Walt, Whitman	The Stages of Economic Growth, Cambridge, 1960.
ROUGIER, Louis	Das Problem der Entwicklungshilfe, Beitrag in: Entwicklungsländer; Wahn und Wirklichkeit, sozialwissenschaftliche Studien für das Schweiz. Institut für Auslandforschung, Bd. 8, Zürich-Erlenbach, 1961.

SALIN, Edgar	Unterentwickelte Länder, Begriff und Wirklichkeit, in: Kyklos, Vol.XII, Fasc.8, 1959.
SHEARER, John	High-Level Manpower in Overseas Subsidiaries, Experience in Brazil and Mexico, Princeton/New Jersey, 1960.
SCHMITT, Mathias	Partnerschaft mit Entwicklungsländern, Stuttgart-Degerloch, 1960.
SCHULTZ, T.W.	Investment in Human Capital, in: The American Economic Review, Nr.1, March 1961.
SWISS INSURANCE TRAINING CENTRE	General Information and Program for the First Course in General Insurance, Zürich, 1961.
THUNHOLM, Lars-Erik	Wirtschaftliche Entwicklungsprobleme international gesehen, in: Skandinaviska Banken, Vierteljahresbericht, Jahrg.43, Nr.1, 1962, S.4.
UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE	Investment in Nigeria, Basic Information for United States Businessmen, Washington, 1957.
UNITED NATIONS	The Effect of Taxation on Foreign Trade and Investment, New York, 1950.
---	Management of Industrial Enterprises in Underdeveloped Countries, New York, 1958.
---	Financing of Economic Development, The Promotion of the International Flow of Private Capital, Genève, 1962.
---	The International Flow of Private Capital 1956-1958, New York, 1959.
---	International Economic Assistance to the Less Developed Countries, New York, 1961.

UNITED NATIONS TECHNICAL ASSISTANCE COMMITTEE	Annual Report of the Technical Assistance Board for 1960, New York, 1961.
UNIVERSITY OF OREGON INSTITUTE OF INTERNATIONAL STUDIES AND OVERSEAS ADMINISTRATION	Problems of Latin-American Economic Development, Beitrag in: United States-Latin American Relations, compilation of studies prepared under the direction of the Subcommittee on American Republic Affairs of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, Washington, 1960.
VEROE, Ubul	Wirtschaftsbericht über Ostafrika, in: Külkereskedelem, Jahrg. 6, Nr. 3, 1962.
WANNER, G.A.	Die Basler Handelsgesellschaft A.G., 1859-1959, Basel, 1961.
WEIGEL, W.	Fünf Jahre International Finance Corporation, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14. Jahrg., Heft 18, 15.9. 1961.
WITTMANN, G.H. INC. ECONOMIC CONSULTANTS	The Ghana Report, New York, 1959.

b. Zeitschriften, Zeitungen

Aktiengesellschaft, Frankfurt

American Economic Review, Wisconsin

Aussenwirtschaft, St. Gallen

Basler Nachrichten, Basel

Bulletin des Schweizerischen Bankvereins, Basel

Die Welt, Hamburg

Economic Journal, London

Entwicklungsländer, Bonn

Europäische Wirtschaft - Entwicklungsländer, Bonn

Finanz und Wirtschaft, Zürich

Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt

Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Stuttgart

Külkereskedelem, Budapest

Kyklos, Basel

MONDO, Schweizerische Zeitschrift für Entwicklungsfragen, Zürich

National-Zeitung, Basel

Neue Zürcher Zeitung (NZZ), Zürich

Oesterreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Monatsberichte, Wien.

Quarterly Journal of Economics, Cambridge/Massachusetts

Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin/München

Schweizerische Finanz-Zeitung, Basel

Schweizerische Handels-Zeitung, Zürich

Schweizerischer Konsumverein, Basel

Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Basel

Skandinaviska Banken, Vierteljahresberichte, Stockholm

St. Galler Tagblatt, St. Gallen

Die Tat, Zürich

The International and Comparative Law Quarterly, London

The Times, London

Volksrecht, Zürich

Wirtschaftsdienst, Hamburg

Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Frankfurt.

CURRICULUM VITAE

Am 5. Oktober 1934 wurde ich in Malomsok (Ungarn) als Sohn des Unternehmers Gyula Kecskés und seiner Ehefrau Etelka, geb. Toth, geboren. In den Jahren 1941-1954 besuchte ich mit Kriegsunterbrechungen die Grundschule und das Gymnasium. Daselbst legte ich im Jahre 1954 die Maturitätsprüfung ab. Die Aufnahme in die Wirtschaftshochschule Budapest wurde mir verweigert, und infolgedessen war ich im Anschluss daran in einem Büro als kaufmännischer Angestellter tätig.

Im Dezember 1956 floh ich nach dem Westen. Nach Absolvierung eines Sprachkurses konnte ich auf Grund eines Stipendiums im Wintersemester 1957/58 meine Studien an der Volkswirtschaftlichen Fakultät der Universität Tübingen beginnen. Dort hörte ich bei den Dozenten Moeller, Willeke, Bosch, Griesmeier und Keim. Zum Sommersemester 1958 siedelte ich nach München über, wo ich bis zum Sommersemester 1959 einschliesslich bei den Professoren Preiser, Pfister, Lütge, Kellerer, Thiel, Hintner, Beckmann, Fischer, Maunz, Löhlein und Schuler studierte. Seit dem Wintersemester 1959/60 studierte ich an der Universität Basel, wo ich mein Studium abschloss. Hier besuchte ich die Vorlesungen der Professoren Salin, Bombach, Guth, Popitz, Angehrn, Fritsch, Stohler, Imboden und Spiro.

Meine Dissertation ist auf Anregung von Herrn Prof. Dr. G. Bombach entstanden.

Gegenwärtig bin ich als volkswirtschaftlicher Mitarbeiter bei der Internationalen Treuhand AG, Basel, tätig.